

ЭКТО PLUS ЗАВОДИТ ВАШУ МАШИНУ



ЛУКОЙЛ представляет инновационное топливо «ЭКТО Plus», способное наполнить двигатель автомобиля неукротимой энергией, заставляя его пульс биться в такт вашим желаниям. Не случайно топливо «ЭКТО Plus» заслужило признание PORSCHE – производителя спортивных автомобилей, знаменитых на весь мир. Увеличение мощности двигателя при использовании топлива «ЭКТО Plus» подтверждено испытаниями независимого британского центра Tickford Power Train Test Ltd. При этом топливо «ЭКТО Plus» соответствует экологическому классу Евро-5.

PORSCHE

ВЫБИРАЕТ



Нефть россии

Июль –
август
2014

АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

www.neftrossii.ru

НЕФТЬ РОССИИ № 7-8 2014

Эффект санкций: побегут ли капиталы из НГК?

Контракт с КНР как средство от изоляции

Арктическим проектам нужен мониторинг

Хабаровская область в центре сырьевого коридора

MOI остаётся в России

Электромобили в РФ: чисто столичная «штучка»

ТЭК Франции: углеводороды не предлагать

20
лет

«Боеготовность» нефти и газа

Углеводороды могут служить «надёжными союзниками России» только в случае высокой маневренности НГК и его ускоренной модернизации

Валерий АНДРИАНОВ

Император Александр III говорил, что у России есть только два союзника – её армия и флот. В последнее время эту крылатую фразу нередко можно увидеть в «модифицированном» варианте, где упомянутую пару заменяют на нефть и газ. Ну а настоящие союзники, как и друзья, конечно же, познаются в беде. И сегодня такой момент, кажется, настал. Как отмечает старший научный сотрудник ИМЭМО РАН Михаил Субботин (см. статью «Почему бегут капиталы?»), последствия уже введенных США, ЕС и их сторонниками «косметических» санкций нанесут вовсе не косметический урон отечественной экономике. **«Риски неопределённости развития украинских событий (в свете вовлечённости России в эти процессы) неизбежно будут оказывать своё воздействие на решения потенциальных инвесторов вкладывать в экономику и энергетику нашей страны»,** – подчёркивает эксперт. И в этой ситуации стоит ещё раз задуматься над тем, в какой же мере «чёрное золото» и «голубое топливо» могут послужить опорой не только для отечественной экономики, но и для ее внешней политики.

Если уж сравнивать нефтяную и газовую отрасли с армией и флотом, то они должны отвечать как минимум двум характеристикам, без которых любая сила, будь то военная или экономическая, бесполезна. Это, во-первых, высокая маневренность, то есть способность оказываться в «нужное время в нужном месте». Во-вторых, постоянная модернизация. Добывающая промышленность, располагающая недостаточно эффективными технологиями, столь же уязвима, сколь и армия, имеющая устаревшие образцы вооружений.

Как же обстоят дела с этими двумя направлениями в России? Что касается первого требования – маневренности, – то тут надо отдать должное «генералам» отечественного ТЭК. Диверсификация экспорта углеводородов с целью снижения зависимости РФ от европейского рынка началась ещё задолго до того, как на горизонте замаячил призрак санкций. В эксплуатацию введен нефтепровод Восточная Сибирь – Тихий океан. А летом нынешнего года началось строительство газопровода «Сила Сибири», по которому отечественное «голубое топливо» будет перекачиваться в Китай.

Напомним, 21 мая «Газпром» и китайская CNPC подписали контракт на поставку до 38 млрд м³ газа в год в течение 30 лет на общую сумму 400 млрд долларов. *«Это самая большая сделка во всей истории газовой отрасли СССР и Российской Федерации. Она позволит начать крупнейшую стройку в мире, а также станет попыткой компенсировать давление Запада из-за украинского кризиса и преодолеть растущую международную изоляцию России»,* – отмечает наш автор Инна Гайдук (см. статью «Газовый контракт VS изоляция»).

Кроме того, Россия сделала маневр на опережение, начав строительство газопроводов «Северный поток» и «Южный по-

ток» в обход территории Украины. Ибо стратегически мыслящие люди просчитывали то развитие событий, которое мы наблюдаем сегодня. *«Вплоть до недавнего времени (чуть ли не до февральского переворота в Киеве) в России велась дискуссия о том, по какому пути может пойти Украина: по пути евроинтеграции или интеграции СНГ. На наш взгляд, эта “точка невозврата” была Украиной фактически пройдена ещё в 2004 г., по крайней мере в энергетической сфере»,* – подчёркивают профессор Андрей Конопляник и его соавторы (см. статью «Россия – ЕС – Украина: новый узел противоречий»).

То есть нынешние коллизии с прекращением поставок газа на Украину (что ставит под удар и транзит через её территорию) начались не вчера, и предпринятый российской газовой отраслью маневр позволяет свести к минимуму негативные последствия «украинского выбора» как для самой России, так и для Европы. Как отмечает на страницах нашего журнала исполнительный директор венгерской компании МОЛ Йозеф Молнар, нынешний украинский кризис вряд ли скажется на обеспечении энергоресурсами Центральной и Юго-Восточной Европы.

И эффективность газовой стратегии Москвы ещё более очевидна на фоне беспечности Киева, который, идя на обострение отношений с РФ в газовой сфере, не озаботился разработкой альтернативных вариантов газоснабжения. Как показывает в своей статье «Реверс газа: скорее мёртв, чем жив?» ведущий инженер Крымского республиканского предприятия «Черноморнефтегаз» Андрей Палюра, практически все анонсируемые украинской стороной схемы транзита «голубого топлива» из Европы нежизнеспособны...

Таким образом, с «маневренностью» у нефти и газа проблем нет. Но вот в плане модернизации ситуация гораздо сложнее. Недаром сегодня самый болезненный вопрос – как возможные санкции отразятся на перспективных нефтегазовых проектах, в первую очередь на освоении морских арктических месторождений и на разработке трудноизвлекаемых запасов. Ведь в обеих сферах Россия очень сильно рассчитывала на привлечение западных технологий.

В нынешнем году фактически началась «арктическая эпопея», предусматривающая освоение углеводородных богатств шельфа северных морей. Как отмечает группа наших авторов во главе с директором ООО «Гекон» Михаилом Григорьевым, по состоянию на июль 2014 года к категории арктических можно отнести 118 лицензионных участков, расположенных как на море, так и на суше. Они объединены в 39 проектов, на них выявлено 61 месторождение нефти и газа (см. статью «Арктике нужен мониторинг»). Сможет ли Россия использовать эти богатства при ужесточении санкций? Только в том случае, если она начнёт развивать отраслевую науку и машиностроение теми же темпами, которыми ей удаётся строить нефте- и газопроводы. И именно при соблюдении этих условий нефть и газ действительно могут стать самыми надёжными «союзниками» России, обеспечивающими её экономическую стабильность и прочные геополитические позиции. ■

СОВМЕСТНОЕ ИЗДАНИЕ

**Нефть
россии**
Аналитический журнал

Журнал «Нефть России»

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-52775,
выдано 08.02.2013 Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Учредитель Валерий АНДРИАНОВ

Издатель Андрей СОЛДАТОВ
asoldatov@neftrossii.ru

и

OIL OF RUSSIA

Журнал Oil of Russia

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-52701,
выдано 08.02.2013 Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Учредитель Дмитрий ГУРТОВОЙ
e-mail: editor@neftrossii.ru

Редакционный совет

Анатолий ДМИТРИЕВСКИЙ
Академик РАН, директор Института
проблем нефти и газа

Александр НЕКИПЕЛОВ

Академик РАН, председатель Совета директоров
ОАО «Роснефть»

Виктор МАРТЫНОВ

Д. э. н., ректор РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина

Геннадий ШМАЛЬ

Президент Союза нефтегазопромышленников

Александр РОМАНИХИН

Президент Союза производителей нефтегазового
оборудования

Андрей КОНОПЛЯНИК

Д. э. н., профессор

Лариса РУБАН

Д. с. н., профессор (Институт энергетических
исследований РАН)

Владимир ТЕТЕЛЬМИН

Д. т. н., академик РАН, заместитель председателя
Центрального совета Всероссийского общества
охраны природы

Александр МАТВЕЙЧУК

К. и. н., академик РАН

Анатолий ДИОРДИЕНКО

Основатель журнала «Нефть России»

Анатолий ПЕЧЕЙКИН

Секретарь Редакционного совета

Главный редактор Валерий АНДРИАНОВ
andrianov@neftrossii.ru

Заместитель главного редактора
Дмитрий ГУРТОВОЙ

Над выпуском работали:

Владимир АКРАМОВСКИЙ,
Марина СОЛДАТОВА

Вёрстка Елена АРХИПОВА**Корректор Алла БАБИЧ**

Телефон редакции: +7 (495) 350-05-72,
+7 (916) 138-52-99

e-mail: adv@neftrossii.ru

Сайт: www.neftrossii.ru

Отпечатано в типографии ЗАО «Граффити»
121165, Москва, ул. Киевская, д. 22,
корп./стр. 1, офис/кв. 103

Тираж 3000 экз.

Подписано в печать 15.08.2014

Цена свободная

Статьи, публикуемые на правах рекламы, обозначены ■
Редакция не несёт ответственности за достоверность
информации, содержащейся в рекламных объявлениях
и других рекламных материалах

При перепечатке ссылка на журнал «Нефть России»
обязательна © «Нефть России»

Обложка – фото из архива ООО «ТрансПресс».

**NOTA BENE****В. АНДРИАНОВ****«Боеготовность» нефти и газа**

Углеводороды могут служить «надёжными союзниками
России» только в случае высокой маневренности НГК
и его ускоренной модернизации

1

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ**А. КОНОПЛЯНИК,**

доктор экономических наук, советник генерального
директора ООО «Газпром экспорт», профессор;

Е. ОРЛОВА,

аспирант;

М. ЛАРИОНОВА,

магистрант

(кафедра «Международный нефтегазовый бизнес»
РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина)

Россия – ЕС – Украина:**новый узел противоречий**

Очередное обострение отношений между Москвой,
Брюсселем и Киевом в газовой сфере имеет давнюю
экономическую подоплёку

4

**И. ГАЙДУК**

(Russian Petroleum Investor)

Газовый контракт VS изоляция

Соглашение о поставках «голубого топлива», подписан-
ное с КНР, будет иметь не только экономическое, но и
большое политическое значение для России

10

Е. САВЧИК,

руководитель направления «Исследования»;

М. БЕЛОВА,

старший аналитик направления

«Международные рынки»

(Энергетический центр Московской школы
управления СКОЛКОВО)

Столичные «штучки»

Электромобилизация России начнётся в Москве,
скорее всего, в ней же и закончится

16

М. СУБОТИН,

старший научный сотрудник ИМЭМО РАН

Почему бегут капиталы?

На их отток из РФ влияют не столько действующие
санкции, сколько угроза их применения, а также неблагоприятная ситуация в самой России

20

АВТОРСКАЯ КОЛОНКА АНТОНА УСОВА, КРПИГ**«Не так сели», или
К вопросу об оргструктуре**

Её эффективное построение экономит средства,
мотивирует сотрудников и служит важным
конкурентным преимуществом

24

РЕГИОН**Перерабатывающий кластер
в сырьевом коридоре**

Частичная переориентация российского НГК
на «восточный вектор» ставит перед Хабаровским
краем новые задачи. Интервью с губернатором
Хабаровского края Вячеславом ШПОРТОМ

26



Фото из архива ООО «ТрансПресс»



«Газпром нефть»

ШЕЛЬФ

М. ГРИГОРЬЕВ,
член научно-технического совета Минприроды
России, директор;
Ж. СВЕТЛОВА,
руководитель группы стратегического планирования
освоения минерально-сырьевой базы топливно-
энергетического комплекса;
Е. СОКОЛОВА,
руководитель группы картографии и пространствен-
ного моделирования инфраструктуры топливно-
энергетического комплекса
(ООО «Гекон»)

Арктике нужен мониторинг

Для обеспечения экологической безопасности
требуется создание системы прогнозирования
и мониторинга хозяйственной деятельности на арктиче-
ском шельфе РФ

32

ТРАНСПОРТ

А. ПАЛЮРА,
ведущий инженер Крымского республиканского
предприятия «Черноморнефтегаз»
Реверс газа: скорее мёртв, чем жив?

Первый опыт поставок на Украину «голубого топлива»
из Европы свидетельствует о том, что проще и дешевле
помириться с «Газпромом»

39

ДЕЛА КОМПАНИЙ**MOL остаётся в России**

Несмотря на то что компания продала ряд своих активов
на территории РФ, она намерена наращивать добычу в
нашей стране. Интервью с исполнительным директором
венгерской MOL Group Йозефом МОЛНАРОМ

42

РЕСУРСЫ

Н. ГРИБ,
руководитель;
А. ЦИКРИН,
кандидат экономических наук, аналитик
(Информационно-аналитический центр
ООО «Газпром энергохолдинг»)
Углеводороды не предлагать

Кабинет министров Франции намерен заменить 25%
мощностей по выработке электроэнергии с атомных
станций на солнечные панели и ветряки

47

**ПРАВОВОЙ ПРАКТИКУМ**

Д. САВЧЕНКО,
управляющий партнёр компании «Арбитраж.ру»
**Что делать, если контрагент –
банкрот?**

Возможные риски и пути их преодоления на примере
банкротства нефтесервисного предприятия

52

МИРОВОЙ РЫНОК

Нуньес ХОГЛИС ХЕСУС MARTINES,
министр-советник Посольства Боливарианской
Республики Венесуэла в Российской Федерации

**Интеграция против
энергетической бедности**

Страны Латинской Америки и Карибского бассейна вы-
страивают собственную систему сотрудничества в сфере
ТЭК, вопреки навязываемой США модели

56

**БЫЛОЕ**

А. МАТВЕЙЧУК,
кандидат исторических наук,
действительный член РАЕН
Британец в краю «вечных огней»

Английский писатель Чарльз Марвин уже в 80-е годы
XIX в. предсказал великое будущее нефтяной
промышленности России

61

Россия – ЕС – Украина: новый узел противоречий



Весна Лонгон

Очередное обострение отношений между Москвой, Брюсселем и Киевом в газовой сфере имеет давнюю экономическую подоплёку*

Андрей КОНОПЛЯНИК,
доктор экономических наук, советник генерального директора
ООО «Газпром экспорт», профессор;
Екатерина ОРЛОВА,
аспирант;
Мария ЛАРИОНОВА,
магистрант
(кафедра «Международный нефтегазовый бизнес» РГУ нефти
и газа им. И. М. Губкина)

В 2009 г. страны ЕС «проснулись» в новом энергетическом мире. Кардинальные изменения произошли по четырём основным векторам: в экономике – как по линии спроса, так и предложения, в институциональной и политической сферах. Резкое изменение энергетической ситуации в зависящем от импорта энергоресурсов ЕС привело к «эффектам домино» и «эффектам матрицы» в рамках «Большой энергетической Европы». Она охватывает географическое пространство, покрытое стационарной инфраструктурой (трубопроводы, подземные хранилища, линии электропередачи), обеспечивающей функционирование цепочек энергоснабжения – от устья скважины за пределами ЕС до конечных потребителей внутри Евросоюза. То есть это пространство включает ориентированные на ЕС страны-производители, транзитные государства и,

наконец, самих членов ЕС, представляющих собой рынки потребления. Каким образом отреагировали на эти изменения государства «Большой энергетической Европы», включённые в цепочки поставок российского газа в ЕС, а именно страны Евросоюза, Украина и Россия?

В первой части статьи («Нефть России», 2014, № 6) мы начали анализировать реакцию на эти изменения государств ЕС. В данной работе завершим этот анализ и рассмотрим реакцию Украины.

*Продолжение статьи. Начало в № 6, 2014, с.16–21. В название статьи в предыдущем номере вкралась досадная опечатка – в заголовке оказалось пропущено слово «ЕС», а в подзаголовке – слово «Брюссель». Редакция приносит свои извинения.

Статья подготовлена на базе презентаций А. Конопляника: Russia, Ukraine, the EU & the new pipelines in the new post-2009 gas world: a way towards new equilibrium. – Presentation at the Plenary Session of the Energy Transition Conference, University of Eastern Finland, Joensuu, Finland, 3 March 2014; Russia and the EU in search of new equilibrium within the new post-2009 gas world. – Presentation at the Conference "Europe at the crossroads – Future perspectives for sources of energy supply in Central and Western Europe" / Diplomatic Academy of Vienna, Wien, 12 March 2014; Russia and the EU: in search for new equilibrium in the new post-2009 European gas world? – Presentation at the Budapest Energy Club meeting, Budapest, Hungary, 27 March 2014; Россия – Украина – ЕС: современный узел противоречий в газовой сфере и его экономическая подоплёка. – Лекция в рамках 7-го модуля программы «МВА Газпром: управление нефтегазовой корпорацией в глобальной среде» / Высшая экономическая школа СПбГУ. Санкт-Петербург, 23 мая 2014 г.; Russia, Ukraine and the EU in the new Broader European gas world: what search for equilibrium? – Presentation at the Russian Energy Forum London 2014: Finance & Investment, London, UK, 25 June 2014; Russia, EU, Ukraine, gas: whether real cooperation still possible? What prevents it today? – Выступление на «Экономическом конгрессе Германия – Россия / Германия – Украина 2014» (сессия «Сотрудничество в сфере энергетики как гарант безопасности и сотрудничества в Европе»). Берлин, Германия, 7 июля 2014 г. (см. www.konoplyanik.ru)

Ликвидность европейских хабов

В предыдущем разделе мы показали, что существует разрыв между уровнями насыщенности газотранспортной инфраструктурой внутри ЕС, который исчисляется десятилетиями, – с одной стороны, между государствами Северо-Западной Европы (СЗЕ), с другой – Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). На наш взгляд, разрыв этот вызван длительным недоинвестированием ЕС в развитие инфраструктуры ЦВЕ после распада системы СЭВ и СССР.

Немедленно после ликвидации СЭВ бывшие страны-члены этой организации заявили о своём намерении войти в состав Евросоюза и стали практически сразу же получать различные (в том числе крупные финансовые) программы помощи для их заблаговременной адаптации к условиям жизни в конкурентном пространстве ЕС. Однако эти программы не распространялись (судя по результату) на создание необходимых технико-экономических предпосылок для конкуренции в газовой сфере. Поставщики и потребители не получили возможности выбора своих контрагентов. Ведь для этого, наряду с правилами недискриминационного доступа, требуется, как минимум, ликвидация дефицита газотранспортных мощностей либо формирование его избытка. Но институты ЕС продолжают двигаться по пути «позитивной дискриминации» исторически существующих поставщиков в ЦВЕ (читай: «Газпрома»). То есть они якобы руководствуются благой целью – развитием конкуренции, – но в условиях сохраняющегося дефицита газотранспортной инфраструктуры. Проще говоря, сами не создают и другим не дают...

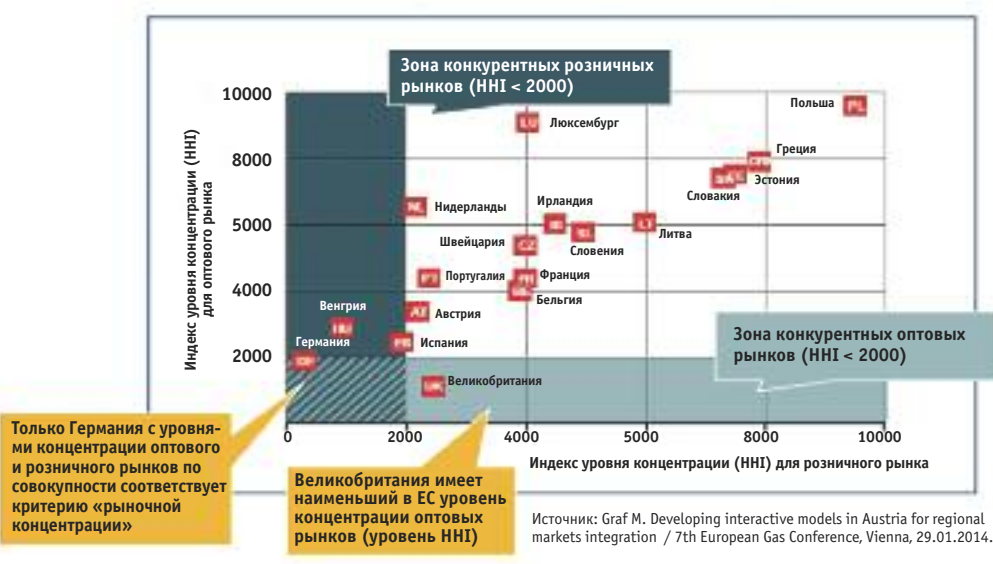
Именно это недоинвестирование и является, на наш взгляд, истинной причиной недостаточности конкуренции на оптовом газовом рынке в странах ЦВЕ. Более того, после вступления стран ЦВЕ в состав ЕС (2004–2007 гг.) наметилось замедление роста их насыщенности инфраструктурой ГТС, что ведёт к увеличению разрыва в плотности инфраструктуры между СЗЕ и ЦВЕ. То есть замедляется создание предпосылок к формированию конкурентного рынка в ЦВЕ.

При этом в государственных структурах ЕС существует мнение (которое мы также

подвергаем сомнению и частично обосновали это в предыдущем разделе и/или в других публикациях А. Конопляника¹), что рынки СЗЕ уже сегодня являются ликвидными, по крайней мере, по показателю «черн». Ибо ключевые торговые площадки (хабы) СЗЕ – ТТФ в Нидерландах – уровень «черн» порядка 20 – и NBP на рынке Великобритании – уровень «черн» порядка 15 – по этому показателю почти в 2–3 раза превышают пороговый уровень «черн», установленный в Целевой модели рынка газа (ЦМРГ) для отнесения тех или

кого состояния рынка в качестве ориентира желательным/целесообразным является набор параметров, включающий уровень «черн», равный восьми, индекс Херфиндала-Хиршмана (HHI) менее 2000, газ должен быть доступен как минимум из трёх различных источников, общий уровень спроса на газ внутри зоны «вход – выход» по крайней мере 20 млрд м³ (в год. – Авт.) и индекс «остаточных поставок» (RSI)², превышающий 110% в течение более чем 95% дней в году. Приведённые значения указаны в качестве индикаторов³.

Рис. 6. Уровень концентрации оптовых и розничных рынков газа стран ЕС: один из критериев функционирующего рынка по версии энергoreгуляторов и развилка для принятия решений по устранению барьеров



иных торговых площадок к категории ликвидных («черн», равный восьми).

Однако участники рынка думают по-другому...

Европейские энергoreгуляторы, разработчики ЦМРГ, пишут: «Функционирующие оптовые рынки (газа. – Авт.) требуют присутствия достаточного количества и низкого уровня концентрации активных игроков на оптовом рынке, доступности газа из различных источников, большого числа покупателей (то есть достаточного спроса на газ) так же, как и определённого уровня (ликвидности. – Авт.) торговли, понимаемого как отношение общего объёма торговли газом к объёму потребления газа (то есть уровни «черн»). Мы верим (!?!?! – Авт.), что для иллюстрации та-

уже сами регуляторы признают, что по критерию «рыночной концентрации» по совокупности и на оптовом, и на розничном рынках газа, строго говоря, ни одна из стран ЕС не попадает пока внутрь зоны, относящей газовый рынок к конкурентным (см. рис. 6^{**}). Да и само распределение стран ЕС по этому критерию несколько расходится со стереотипными представлениями, помимо разве что рынка Германии. Она имеет наименьший в ЕС уровень концентрации розничного рынка (менее 500)

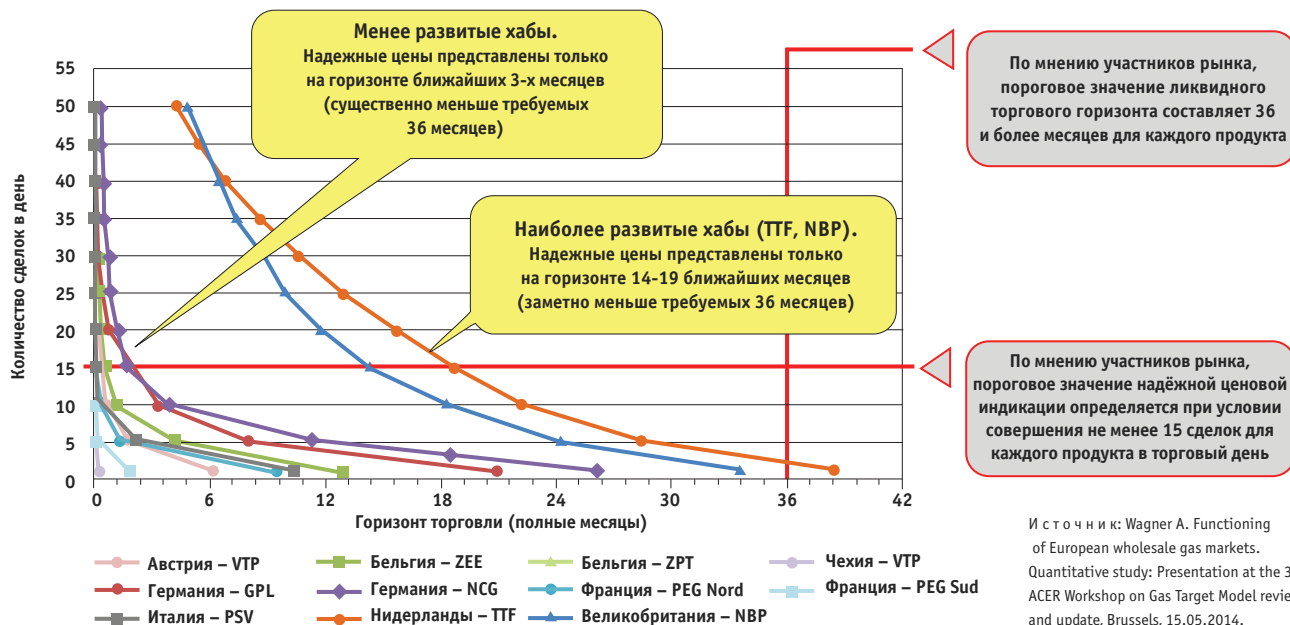
² Индекс RSI рассчитывается как дробь, где в числителе – разность между общими поставками и поставками от крупнейшего поставщика, а в знаменателе – общий уровень спроса (так написано в ЦМРГ. – Авт.)

³ CEER Vision for a European Gas Target Model Conclusions Paper, Ref: C11-GWG-82-03, 1 December 2011, p.8–9. Для справки: этот документ насчитывает 13 страниц, из которых собственно описанию ЦМРГ посвящено пять (с. 8–12), а описанию/обоснованию указанных критериев – целое вышеприведённое предложение. http://www.ceer.eu/portal/page/portal/EER_HOME/EER_PUBLICATIONS/CEER_PAPERS/Gas/Tab/C11-GWG-82-03_GTM%20vision_Final.pdf.

^{**} В данной части статьи сохраняется сквозная нумерация разделов и иллюстраций в рамках всей статьи.

¹ См., например: Конопляник А. Еврокомиссия против «Газпрома» // Нефтегазовая Вертикаль. 2012. № 19. С. 44–56; Konoplyanik A. European Commission vs. Gazprom: How to Find a Balance (Between Demands for Immediate Competition From the First & Justified Long-Term Economic Considerations from the Latter) // OGEL 5 (2013), www.ogel.org; URL: www.ogel.org/article.asp?key=3384 и др.

Рис. 7. Насколько торговые площадки (хабы) в ЕС соответствуют сегодня критериям ликвидности оптовой торговли газом по результатам опроса участников рынка (1: надёжность цены)



и предельный для отнесения к категории конкурентных (2000) – оптового рынка.

В зону конкурентных рынков по индексу ННІ попадает розничный рынок Венгрии (около 500) и на водораздел (2000) – Испании. А среди оптовых – только рынок Соединённого Королевства (чуть больше 1000).

Однако с ключевым для реформаторов рынка газа ЕС в указанном наборе параметром ликвидности (если судить хотя бы по большей частоте упоминания в связке с термином «внутренний рынок газа ЕС» именно термина «ликвидный» по сравнению с терминами «конкурентный», «либеральный» и т. п.) дело обстоит ещё хуже. Особенно если не сводить все измерения ликвидности рынка/рыночной площадки только к параметру «черн».

По заказу европейского Агентства по сотрудничеству энергерегуляторов (Agency for the Cooperation of Energy Regulators, ACER) и Совета европейских энергерегуляторов (Council of European Energy Regulators, CEER) в рамках работы над обновлённой ЦМРГ в начале 2014 г. был проведён опрос участников европейских газовых рынков. Его провела и обобщила результаты (по данным за 2013 г.) австрийская консалтинговая компания Wagner, Elbling & Company Management Advisers. Примерно 20 участников опроса дали развёрнутые ответы. Они отнесли к дополнительным параметрам, характеризующим

рынок/рыночную площадку в качестве ликвидной, следующий набор пороговых значений, которые, по их мнению, следует рассматривать в совокупности. Только одновременное превышение всех параметров для той или иной торговой площадки будет являться необходимым и достаточным основанием для того, чтобы считать параметры её работы надёжными характеристиками понятия «ликвидный рынок/торговая площадка», а именно:

- (1) горизонт торговли/ликвидности – не менее 36 месяцев вперёд;
- (2) надёжность/устойчивость ценовой индикации – не менее 15 сделок с каждым торгуемым на хабе продуктом в течение торгового дня/сессии;
- (3) надёжность/устойчивость объёмной индикации – суммарный объём сделок не менее 120 МВт предложения газа по каждому торгуемому на хабе продукту в течение торгового дня/сессии.

Совокупность параметров (2) и (3) необходима для обеспечения достаточной статистической базы, защищённой/свободной (предположительно) от возможного манипулирования.

Выводы Wagner, Elbling & Company⁴ по итогам обобщения результатов опроса участников рынка однозначны: ни один из 11 проанализированных в опросе европейских хабов⁵ пока не достиг порогового, по мнению участников рынка, уровня ликвидности, если не сводить анализ к измерению

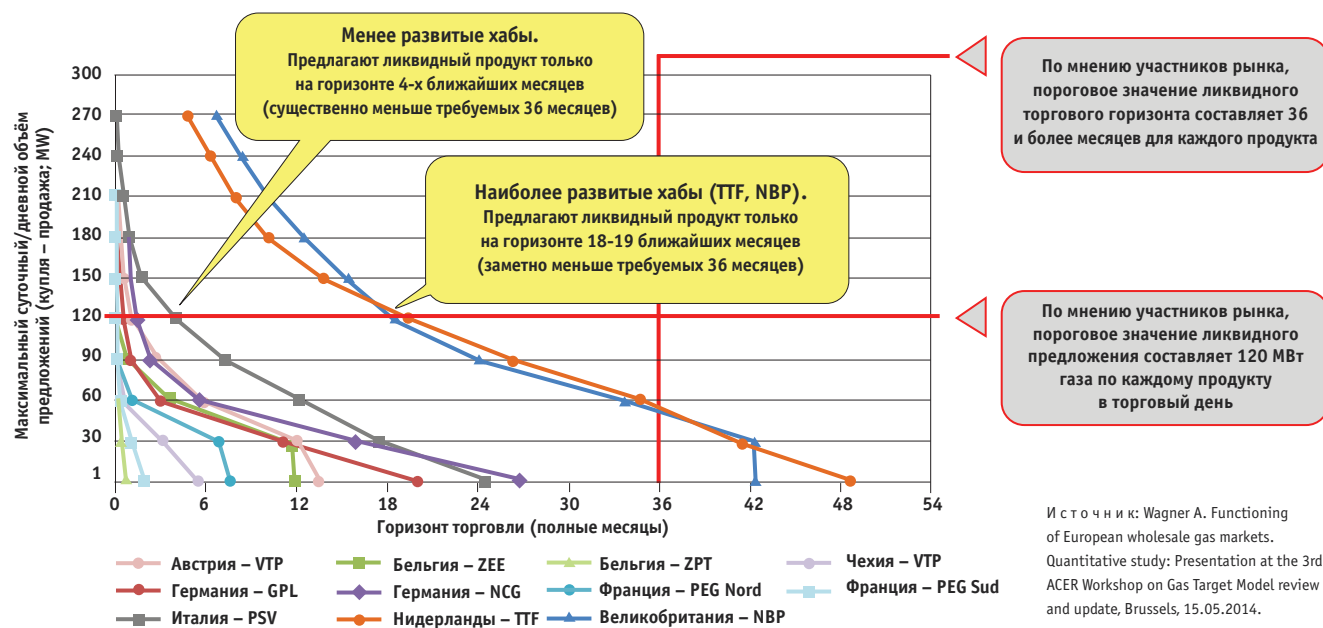
одного только параметра «черн». Ни один из этих хабов не попал на рис. 7 и 8 в правые верхние квадранты, образованные пересечением линий, соответствующих паре пороговых значений иных, помимо «черна», вышеуказанных параметров ликвидности: (1) и (2) на рис. 7 и (1) и (3) на рис. 8.

Если мерить показателем надёжности/устойчивости ценовой индикации того или иного хаба (количество сделок в день по продукту), то 7 из 11 торговых площадок (кроме голландского TTF, английского NBP и двух немецких хабов) преодолевают рубежное значение 15 сделок в день по продукту лишь на горизонте торговли, не превышающем одного месяца (поставка в следующем месяце). Для двух немецких хабов это рубежное значение (15 сделок) преодолевается на горизонте первых трёх месяцев порогового, по мнению участников рынка, горизонта в 36 месяцев. То есть более 90% протяжённости этого порогового интервала/горизонта для немецких хабов и прак-

⁴ Доложенные сначала на 3-м заседании Рабочей группы ACER по обновлению ЦМРГ ЕС 19 мая с. г. в Брюсселе, а затем 15 июля с. г. в Вене в ходе 20-го раунда неформальных консультаций экспертов России/Группы «Газпром» и энергерегуляторов и операторов ГТС стран ЕС по проблемным вопросам Третьего Энергетического пакета ЕС, совмещённого с 13-м заседанием Рабочей группы 2 «Внутренние рынки» Консультативного Совета по газу Россия – ЕС. В ближайшее время сводный доклад Wagner, Elbling & Company будет опубликован.

⁵ Английский NBP, голландский TTF, два германских – GPL и NGG, два французских – PEG Nord и PEG Sud, два бельгийских – ZEE и ZPT, итальянский PSV, и две виртуальные торговые площадки (virtual trading point) – австрийская VTP и чешская VTP (см. рис. 7–8).

Рис. 8. Насколько торговые площадки (хабы) в ЕС соответствуют сегодня критериям ликвидности оптовой торговли газом по результатам опроса участников рынка (2: достаточность предложения)



тически весь горизонт для остальных семи из «группы 11» (кроме TTF и NBP) остаются за пределами «ликвидной», по мнению участников рынка, торговли.

Для двух наиболее ликвидных хабов в «группе 11» разрыв между фактическим и пороговым значениями горизонта торговли меньше – «всего» порядка 50%. Ибо пороговый уровень надёжной ценовой индикации (более 15 сделок в день по продукту, по мнению участников рынка) обеспечивается на горизонте торговли 14 месяцев для английского NBP и 19 месяцев для голландского TTF против необходимых 36 месяцев (см. рис. 7).

Аналогичная картина и по надёжности объёмной индикации (см. рис. 8): восемь из 11 хабов преодолевают по этому параметру лишь двухмесячный горизонт торговли, итальянский PSV – четырёхмесячный, и лишь для TTF и NBP этот горизонт составляет 18–19 месяцев. То есть для двух последних хабов 50% горизонта торговли остаётся за пределами «ликвидной» торговли по надёжности объёмов предложения газа на площадке, а для остальных хабов – 90% и более.

Таким образом, вывод очевиден: в сопоставлении как с газовыми торговыми площадками в других районах мира (Henry Hub в США), так и с основными нефтяными торговыми площадками (нью-йоркская NYMEX, лондонская ICE), а также по оценке совокупного набора критериев ликвид-

ности европейских газовых хабов ни одна из сегодняшних европейских торговых площадок не может быть включена в категорию ликвидных. А ведь этот параметр отнесён европейскими институтами к основному мерилу эффективности создания/функционирования европейского газового рынка.

Системное недоинвестирование в диверсификацию газовой инфраструктуры внутри ЕС – одна из причин низкой ликвидности торговых площадок в СЗЕ и их отсутствия в ЦВЕ.

НОВЫЕ РЕАЛИИ И ОТВЕТ УКРАИНЫ

Каковы новые риски, новые вызовы, новые ответные меры и «точки невозврата» для Украины – второго важнейшего звена в цепочке поставок российского газа в Европу?

Вплоть до недавнего времени (чуть ли не до февральского переворота в Киеве) в России велась дискуссия о том, по какому пути может пойти Украина – евроинтеграции или интеграции в рамках СНГ и ЕвразЭС. На наш взгляд, эта «точка невозврата» фактически была пройдена Украиной ещё в 2004 г., по крайней мере, в энергетической сфере. Лидеры «оранжевой революции» запустили «эффект домино» в направлении евроинтеграции, начиная с требований о переходе на «европейские формулы» в газовых отношениях с Россией вслед за принятым в ЕС в 2003 г. Вторым Энергетическим пакетом, который

разделил рынки товара (газа), мощностей транспортировки (ГТС) и вертикально интегрированные компании. С тех пор евроинтеграция – это фактический вектор развития Украины в сфере энергетики.

Итак, весной 2004 г. тогда ещё кандидат в президенты Украины Виктор Ющенко призывал разделить российско-украинские контракты на поставку газа (экспорт российского газа на Украину) и на его транзит (транспортировку через территорию Украины, обеспечивающую экспорт российского газа в ЕС) и перейти на «европейские формулы» ценообразования на газ в российско-украинской газовой торговле. Ожидания Киева состояли в том, чтобы получить более высокие транзитные тарифы. Фактическим приобретением Украины оказались более высокие импортные цены на газ⁶.

⁶ Конопляник А. Слезает с иглы. Российско-украинские газовые войны скоро канут в Лету – российский газ на украинском рынке медленно, но неуклонно теряет безальтернативность // Эксперт. № 38, 24–30 сентября 2012 г. С. 52–54; Он же. Эффект формулы (за что сидит Юлия Тимошенко?) // Нефтегазовая Вертикаль. 2012. № 13–14. С. 18–23; Он же. «Газпром», Европа, Украина: о судебных исках, условиях контрактов и формуле ценообразования. Интервью с А. А. Конопляником, доктором экономических наук, профессором РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина // Нефть, газ и право. 2011. № 5. С. 51–57; Он же. Андрей Конопляник: Газотранспортная система Украины и России всегда была единой // Экономические Известия (Украина). 24 декабря 2008 г. № 234 (997). С. 1, 3; Он же. Андрей Конопляник: Единственным вариантом обеспечения предсказуемости и прозрачности ценообразования между «Газпромом» и «Нефтегазом» может быть только формульный подход // Экономические Известия (Украина). 24 ноября 2008 г. № 212 (975). С. 1, 3 и др.

Таким образом, российско-украинские транзитные газовые кризисы в январе 2006 г. и январе 2009 г. фактически явились результатом несогласия Киева с «европейскими формулами», за переход к которым страна так ратовала устами своих «евроинтеграторов», возглавивших её в 2004 г., и на которые Москва двумя последовательными шагами перевела свои экспортные поставки газа на Украину.

Первый шаг был сделан в 2006 г., когда на «европейские формулы» перевели часть экспортных поставок газа, добытого в России. Резкспорт среднеазиатского газа на Украину продолжал идти по ценовой формуле «кост-плюс», по которой среднеазиатские экспортёры продавали газ РФ на своих внешних границах. Это давало возможность Украине в течение 2006–2009 гг. получать пониженную цену на импортный газ. Именно для снижения средней цены поставок возникла, на наш взгляд, экономико-юридическая потребность в появлении промежуточной структуры – таковой оказалось российско-украинское СП «Рос-УкрЭнерго» (РУЭ). Это позволяло взвешивать/смешивать на её балансе два входных потока направляемого на экспорт на Украину газа. Один – меньший по объёму и с более высокой ценой – газ российского происхождения с экспортной ценой, рассчитанной по «европейской формуле» (с нефтепродуктовой привязкой – от стоимости замещения на рынке ЕС). Второй – больший по объёму и с более низкой ценой – резкспортируемый на Украину газ среднеазиатского происхождения, ставший российским по праву собственности после его приобретения. Его экспортная цена рассчитывалась как среднеазиатский «кост-плюс» плюс стоимость транспортировки через территорию РФ до Украины. Взвесив (смешав) контрактно два газовых потока на счетах РУЭ, получаем пониженную экспортную цену российского газа для Украины на 2006–2008 гг.⁷

Однако наши украинские коллеги не оценили должным образом эту субсидию,

масштаб которой хорошо виден из данных рис. 42 на стр. 194 в изданной Секретариатом Энергетической Хартии в 2007 г. книге «Цена энергии...»⁸

Второй шаг был сделан в 2009 г., когда на «европейские формулы» был переведён весь объём поставляемого из России на Украину газа. К сожалению, для наших украинских коллег время перехода (январь 2009 г.) привело к попаданию в так называемый «опорный период»⁹ исторически максимальных цен на нефть на мировом рынке, которые в июле 2008 г. достигли уровня 147 долл./барр. С одной стороны, это привело к высокому уровню начальной контрактной цены ($P_0 = 450$ долл. за 1 тыс. м³), который автоматически корректировался контрактной формулой индексации (вторым компонентом той самой «европейской формулы») каждые три месяца на каждый следующий квартал в зависимости от колебания цен на нефтепродукты на рынке Южной Европы (как было выбрано в контракте). С другой стороны, это побудило Россию предоставить украинской стороне 20-процентную скидку с цены на весь 2009 г., снизив P_0 до 360 долларов за 1 тыс. м³ и вписав эту скидку (именно скидку, а не новый уровень P_0) в контракт, что должно было способствовать облегчению привыкания, приспособления украинской стороны к более высокому уровню импортных цен на газ, вызванных переходом на столь желанные Киевом «европейские формулы».

Как показали выполненные в 2012 г. тогдашним магистром кафедры «Международный нефтегазовый бизнес» РГУ нефти и газа им. Губкина М. Афанасьевой расчёты¹⁰, если бы российско-украинский экспортный контракт был заключён не с января 2009 г., а с более ранней даты, в период 2004–2008 гг. (сразу или немного спустя после прозвучавших призывов украинской стороны к переходу на «европейские формулы»), уровень начальной цены (P_0) был бы намного ниже (ибо мировые цены на нефть начали свой стремительный рост именно после 2004 г.). Но зато эффект изменения цены – второй компонент «европейской формулы» – мог бы вывести газовую цену на совершенно запредельные уровни, кратно большие её сегодняшних значений.

⁸ Цена энергии: международные механизмы формирования цен на нефть и газ / Секретариат Энергетической Хартии. Брюссель. 2007. С. 194. www.encharter.org

⁹ Предыдущие девять месяцев перед датой начала договора, за которые усредняется цена учитываемых в формуле индексации замещающих газ энергоресурсов – в российско-украинском контракте, построенном по типичной «европейской формуле», – таковыми являются мазут и газойль.

¹⁰ См.: Коноплиник А. Эффект формулы (за что сидит Юлия Тимошенко?) // Нефтегазовая Вертикаль. 2012. № 13–14. С. 18–23.

Ценовые скидки и платёжная дисциплина

Итак, для смягчения бремени перехода Украины на «европейские формулы» в торговле газом с Россией по всем источникам происхождения поставляемого российско-го газа в период 2009–2014 гг. Москва («Газпром») предоставляла Киеву («Нафтогазу») **четыре** группы односторонних скидок с экспортной (определяемой по контрактной «европейской формуле») рыночной цены. Все эти скидки представляли жесты доброй воли нашей страны по отношению к украинским потребителям.

Отметим ещё раз, что контрактная формульная цена срочных сделок является настолько же (такой же) рыночной, насколько является рыночной и спотовая цена в разовых сделках. Только относятся эти рыночные цены к разным категориям контрактов на поставку, равноправно сосуществующих в условиях рынка:

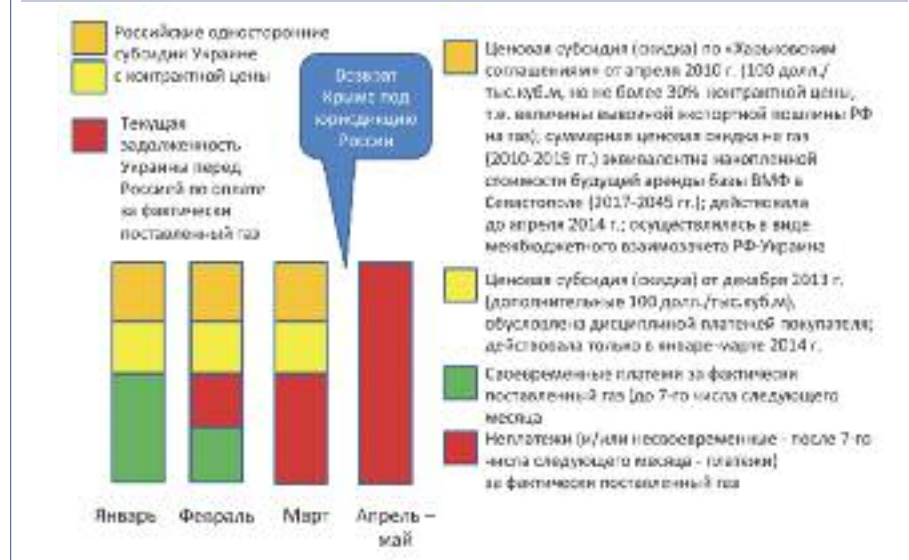
- в кратко-, средне- и/или долгосрочных контрактах не используется фиксированная цена, дабы минимизировать и уравновесить для сторон контракта риски её колебаний с течением времени в рамках срока действия контракта. Поэтому уровень цены определяется по формуле, фиксируемой в контракте, с встроенным механизмом регулярного автоматического перерасчёта уровня цены и возможностью согласованного обеими сторонами пересмотра формулы при существенном изменении условий на рынке. Любой срочный контракт предоставляет механизм его исполнения, в том числе по трём ключевым параметрам: объёму, цене поставок, их гибкости (предоставление покупателю права на выставление заявки на требуемый ему объём текущей товарной партии, который может варьироваться в рамках контрактных ограничений и обязателен для исполнения продавцом);

- объём товарной партии в разовых (спотовых) сделках является фиксированным, цена также фиксированной – по итогам торгов. Гибкость поставок в рамках отдельной товарной партии отсутствует и может быть получена покупателем, в отличие от контрактной гибкости, только с рынка – за счёт/при наличии избытка отложенного (ПХГ) или текущего предложения в условиях высокой степени диверсифицированности инфраструктуры/ГТС.

Первая скидка, как было показано выше, составляла 20% рыночной цены P_0 , снизив её на 90 долларов за 1 тыс. м³ – с 450 до 360 долларов. Эта скидка применялась весь 2009 г., и в связи с истечением срока её действия с 1 января 2010 г. фор-

⁷ См. источники в предыдущей сноске, а также: Цена энергии: международные механизмы формирования цен на нефть и газ // Секретариат Энергетической Хартии. Брюссель. 2007. 277 с., www.encharter.org; Коноплиник А. Российский газ в континентальной Европе и СНГ: эволюция контрактных структур и механизмов ценообразования / ИИП РАН. Открытый семинар «Экономические проблемы энергетического комплекса», 99-е заседание 25 марта 2009 г. – М.: Изд-во ИИП РАН, 2010 г. 102 с. Он же. Russian – Ukrainian Gas Dispute: Prices, Pricing and ECT // Russian/CIS Energy & Mining Law Journal. 2006. № 1 (Volume IV), p. 15–19; Он же. Российско-украинский газовый спор: размышления по итогам Соглашения от 4 января 2006 г. (в свете формирования цен и тарифов, экономической теории и ДЭХ) // Нефть, газ и право. 2006. № 3. С. 43–49; № 4. С. 37–47; Он же. Эхо ценовой революции. Начавшийся в 1962 г. переход на новую формулу ценообразования на газ «аукнулся» в России во второй половине 2000-х годов // Нефть России. 2010. № 11. С. 66–70 и др.

Рис. 9. Платёжная дисциплина по поставкам российского газа на Украину в первой половине 2014 г.



мульное значение экспортной цены на российский газ снова выросло на 20%.

Вторая скидка стала действовать в результате подписания в апреле 2010 г. так называемых «Харьковских соглашений», которые снизили цену российского газа для Украины на 100 долларов за 1 тыс. м³ (примерно на величину скидки 2009 г.), но на сей раз через механизм межбюджетных взаимозачетов России и Украины за счет следующего размена: удешевление текущих платежей за газ в обмен на продление аренды базы ВМФ России в Севастополе после завершения текущего арендного договора в 2017 г. То есть Россия стала авансом платить за будущее продление аренды снижением *сегодняшних* цен на газ. Кумулятивная сумма скидок с цены на газ до конца действия контракта на поставку (то есть за период 2010–2019 гг.) и величина арендных ставок за базу ВМФ в Севастополе предопределили срок продления аренды (до 2045 г.), оплачиваемой в рамках механизма, предусмотренного «Харьковскими соглашениями». Цепочка погашения встречных обязательств сторон работала следующим образом (помним при этом, что и ОАО «Газпром», и НАК «Нафтогаз Украины» являются государственными компаниями).

Максимальный размер российской экспортной пошлины на газ, который «Газпром» должен уплачивать в бюджет РФ, составляет 30% от рыночной цены, определяемой по «европейским формулам». На эту величину, если она не превышает 100 долларов за 1 тыс. м³, «Газпром» мог снизить цену поставок на Украину. То есть

уменьшение цены пошло по максимально разрешенному сценарию.

В рамках такого размера снижения цены «Газпром» не получал эту сумму от «Нафтогаза» Украины, но ничего не терял, поскольку не уплачивал её в бюджет Российской Федерации. Но и бюджет РФ ничего не терял в этой ситуации, поскольку эта недополученная им сумма засчитывалась в качестве его сегодняшнего платежа в бюджет Украины в счёт будущей арендной платы за продление пребывания российского ВМФ на военной базе в Севастополе после окончания в 2017 г. действующего арендного договора.

Но и бюджет Украины ничего не терял, не получая будущие арендные платежи «живыми деньгами», так как задолженность «Нафтогаза» перед ним за поставки российского газа на украинский рынок (компания перепродавала его на внутреннем рынке по субсидируемым правительством ценам с убытком), подлежащая компенсации из госбюджета, уменьшалась на эту же сумму.

Система межгосударственного клиринга с участием государственных компаний обеих сторон делала механизм обеспечения второй скидки вполне работоспособным и взаимоприемлемым для всех участников до тех пор, пока сохранялись правовые предпосылки существования ключевого элемента данной схемы – суверенитета над Крымом и Севастополем у Украины. Как только после/в результате всенародного референдума в Крыму в марте 2014 г. суверенитет над Республикой Крым вернулся к России, ключевое звено, обеспечивавшее данный механизм ценовой скидки

(потребность оплаты продления аренды базы ВМФ в Севастополе после 2017 г.), перестало существовать, и с апреля 2014 г. действие этой скидки прекратилось.

Третья скидка предоставлялась на целевые поставки газа украинским предприятиям химической промышленности для повышения конкурентоспособности их конечной продукции (например, удобрений).

Четвёртая скидка была предоставлена Россией Украине в декабре 2013 г. на первый квартал 2014 г. в размере дополнительных 100 долларов за 1 тыс. м³ с возможностью дальнейшего её продления в случае соблюдения импортером платёжной дисциплины за поставляемый газ. Вторая и четвёртая скидки привели цены на газ в I квартале 2014 г. к уровню – 268 долларов за 1 тыс. м³. Эта дополнительная односторонняя ценовая скидка (очередной жест доброй воли) сопровождалась предоставлением первого транша в размере 3 млрд долларов из кредита в 15 млрд, обещанного Россией тогдашнему украинскому правительству. Этот транш рядом экспертов расценивался по многим параметрам как потенциально невозвратный¹¹.

К сожалению, даже по этим почти вдвое сниженным ценам «Газпром» не получал своевременных и полных платежей за поставляемый газ (см. рис. 9). В 2014 г. «Нафтогаз» полностью оплатил фактические закупки лишь в январе, половину – в феврале и ничего (ноль) – в марте 2014 г. (уже при новом правительстве). Поэтому с апреля перестали действовать вторая и четвёртая скидки. Вторая (по «Харьковским соглашениям») прекратила своё действие в связи с возвратом суверенитета над Крымом к России, четвёртая – из-за нарушения условий её предоставления (нарушение дисциплины платежей). Цены вернулись на уровень 485 долларов за 1 тыс. м³ (с учётом динамики нефтяных цен). Но «Нафтогаз» и новое украинское правительство отказались платить без этих двух скидок, хотя в апреле – мае газ активно потребляли («Газпром» продолжал его поставлять без оплаты), наращивая объёмы закупок и пополняя ПХГ, обуславливая платежи пересмотром условий действующего контракта (то есть де-факто пересмотром действующих «европейских формул»)¹².

(Продолжение следует) ■

¹¹ Штыкина А. (при участии А. Котова). Вас предупреждали. Проспект к выпуску евробондов Украины, купленных Россией, указывал на риски невозврата денег / РБК-daily. 04.03.2014. С.3.

¹² Более подробно см.: Konoplyanik A. The Role of 'European formulas' in the Russia – Ukraine Gas Debate / European Energy Review, 19 June 2014 (<http://www.europeanenergyreview.eu/site/pagina.php?id=4288>)

Газовый контракт VS изоляция

Соглашение о поставках «голубого топлива», подписанное с КНР, будет иметь не только экономическое, но и большое политическое значение для России*

Инна ГАЙДУК
(Russian Petroleum Investor)

21 мая 2014 г. «Газпром» и китайская CNPC подписали контракт сроком на 30 лет на поставку в КНР российского трубопроводного газа, предполагающий прокачку до 38 млрд м³ «голубого топлива» в год на сумму 400 млрд долларов. Это самая большая сделка во всей истории газовой отрасли СССР и Российской Федерации. Она позволит начать крупнейшую стройку в мире, а также станет попыткой компенсировать давление Запада из-за украинского кризиса и преодолеть растущую международную изоляцию России. Соглашение, заключённое во время визита президента Владимира Путина в Китай, буквально до последней минуты висело на волоске из-за разногласий о цене на газ. Стороны так и не раскрыли ценовые параметры – в прямом пересчёте стоимость сырья составляет 350 долларов за 1 тыс. м³, но представители «Газпрома» говорят, что она выше этого уровня. «Контракт подписан в взаимовыгодных условиях и включает такие основные параметры, как формула цены с привязкой к нефтяной корзине и условие «бери или плати»», – говорится в сообщении «Газпрома». «В результате взаимных компромиссов удалось выйти не только на приемлемые, но и вполне удовлетворительные условия контракта для обеих сторон. Обе стороны в итоге оказались довольны компромиссами, которые были достигнуты, и по цене, и по другим условиям. Необходимо принять соответствующие решения и на уровне Правительства КНР, и на уровне Правительства РФ, но точки поставлены», – отметил российский президент.

Однако многие аналитики сомневаются в выгоде контракта для Москвы. Но Россия, несмотря на неочевидный финансовый результат, добившись заключения этого соглашения, сделала явный политический шаг, пытаясь противопоставить западной изоляции Великую Китайскую стену. Она подтвердила своё стремление к «развороту на Восток» в условиях введённых США и ЕС экономических санкций и ухудшения отношений с Западом, достигших низшей точки со времён «холодной войны».

Сколько газа потечёт в Китай?

Поставки газа в Китай будут осуществляться по газопроводу «Сила Сибири», который пройдёт вдоль трассы действующего нефтепровода Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО). Предполагается построить данную магистраль в два этапа. Её об-



щая протяжённость составит около 4 тыс. км (Якутия – Хабаровск – Владивосток – около 3200 км, Иркутская область – Якутия – порядка 800 км).

На первом этапе ресурсной базой для газопровода станет Чаяндинское месторождение в Якутии, позднее – Ковыктинское месторождение в Иркутской области. Пропускная способность всей магистрали составит 61 млрд м³ газа в год, а его первой части (Якутия – Хабаровск – Владивосток) – 38 млрд м³.

«По моим подсчётам, в 2018 г. по трубе в Китай будет поставлено 5 млрд м³, в 2019-м – 15 млрд м³, в 2020-м – 34 млрд, и только с 2021 г. будут полные 38 млрд. Общий объём поставок за 30 лет составит 1,080 трлн м³», – отмечает Сергей Вахrameев из «Анкор Инвеста».

Впрочем, расчёты «Газпрома» – другие. Чаянда может дать 25 млрд м³ газа в год, Ковыкта – 30 млрд м³. На полный объём контракта – 38 млрд м³ – стороны выйдут уже к 2019 г. Планируется, что с 2021 г. (вероятно, и раньше) «Газпром» сможет добывать 55 млрд м³ газа в год. Но у концерна есть и другие месторождения в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Согласно планам Министерства энергетики, ещё 25 млрд м³ в газопровод «Сила Сибири» поставят другие компании. Это, с учётом Чаянды и Ковыкты, даст в общей сложности 80 млрд м³ газа в год.

Что касается второго, «западного» маршрута в Китай (газопровод «Алтай» из Горно-Алтайска), то его мощность – 30 млрд м³. Таким образом, теоретически возможно обеспечить трубопроводные поставки в КНР в объёме, превышающем 100 млрд м³ в год. При этом российские власти подчёркивают, что постав-

* Статья предоставлена компанией Thomson Reuters



ки в данном направлении могут сравняться с экспортом в Европу, а это около 160 млрд м³ в год.

И НА ЗАПАД, И НА ВОСТОК

«Газпром» надеется, что соглашение с Китаем повлияет на цены газа для Европы. Об этом 22 мая на Санкт-Петербургском экономическом форуме заявил Алексей Миллер. Он также добавил, что данный контракт открыл эпоху конкуренции за российский трубный газ. При этом Европа уже проиграла странам АТР борьбу за рынок сжиженного природного газа, полагает глава «Газпрома». По его словам, сейчас в Европе наблюдается снижение собственной добычи и сокращение поставок из Северной Африки и с Ближнего Востока.

«Это – бряцание оружием. По сути, он (Миллер) пугает Европу появлением нового покупателя, – считает Виталий Крюков из аналитического агентства Small Letters. – Странно это слышать: ресурсная база для поставок в Китай другая. Речь о том, что новый газ пойдёт на новый рынок».

В то же время «Газпром» хочет соединить западную часть российских газопроводов с восточной. Таким образом, в стране наконец-то будет создана реальная Единая система газоснабжения (ЕСГ) – от западных границ до восточных. Сегодня

ЕСГ включает в себя европейскую часть страны и частично Сибирь. А в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке никакой ЕСГ вообще нет. И если появится единая инфраструктура, то «старый» газ может пойти и на новый рынок.

Это же В. Путин подчеркнул в Китае, заявив, что параллельно стороны начинают прорабатывать «западный» маршрут поставок газа, то есть «из ресурсной базы Западной Сибири». «Это даст нам возможность реализовать планы по развитию газовой отрасли России... При необходимости можно будет осуществлять диверсификацию поставок с запада на восток и с востока на запад», – отметил президент.

ИНВЕСТИЦИИ И АВАНСЫ

Говоря о затратах на реализацию проекта, В. Путин сказал: «Общий объём инвестиций только с российской стороны – примерно 55 млрд долларов. Плюс (нам сейчас трудно посчитать) как минимум 20 млрд – с китайской стороны. Но это не только газодобыча, но и нефтехимия и гелиевый завод».

Самая затратная часть – газопровод «Сила Сибири», который станет центральной артерией для газовой промышленности Восточной Сибири. Эксперты говорят, что он будет стоить 40 млрд долларов. Аналитики UBS оценивают расходы на первый этап его строительства в размере 33 млрд долларов, на второй – 6 млрд.

Большие капиталовложения требуются не только на создание газопровода, но и обустройство Ковыктинского и Чаяндинского месторождений. По словам В. Путина, совокупный объём извлекаемых запасов этих двух месторождений – 3 трлн м³ газа. «На самом деле их там ещё больше. Это гарантированная поставка лет на 50 – как на внешний рынок, так и на внутренний», – сказал президент.

Ранее «Газпром» оценивал стоимость Восточного газопровода и освоения Чаяндинского месторождения в 1,2 трлн рублей (примерно 35–40 млрд долларов), а сумму возможных инвестиций в разработку Ковыкты не раскрывал.

Прорабатывался и вопрос об авансе со стороны КНР. «Аванс возможен до 25 млрд долларов. Он предусмотрен как опция, но это уже вопрос к китайской стороне, как они решат на уровне своих процедур. Они готовы, они хотят», – сказал ми-

Схема нефте- и газопроводной инфраструктуры на Востоке России



Базовые месторождения для газопровода «Сила Сибири»

Месторождение	Год открытия	Запасы/Ресурсы	Владельцы	Год пуска в эксплуатацию	Добыча газа в год
Чаяндинское	1989	1,45 трлн м³ газа и около 93 млн т жидких углеводородов (извлекаемые)	«Газпром»	Конец 2018	До 25 млрд м³
Ковыктинское	1987	1,9 трлн м³ газа, из них по категории C ₁ – 1,4 трлн м³ (разведанные запасы), по категории C ₂ – 572 млрд м³ (предварительно оцененные запасы); 107 млн т газового конденсата (извлекаемые – 81,3 млн т)	«Газпром»	2021 (прежний план – новый не озвучен)	Более 30 млрд м³ в год
Юрубчено-Тохомское	1982	Извлекаемые запасы нефти (C ₁ +C ₂) – 237,4 млн т, газа (C ₁ +C ₂) – 387,3 млрд м³. При этом запасы свободного газа – 709,8 млрд м³	«Роснефть»	2016	До 10 млрд м³. Пока базовая опция – закачка газа в пласт
Курумбинское	1973	Запасы свободного газа (C ₁ +C ₂) – 178,5 млрд м³	«Роснефть» и «Газпром нефть»	2017	До 5 млрд м³. Пока базовая опция – закачка газа в пласт
Собинско-Пайдинское	1987	Запасы свободного газа (C ₁ +C ₂) – 167,2 млрд м³, конденсата – 10,8 млн т, нефти – 13,65 млн т (извлекаемые)	«Газпром»	Одновременно с вводом Юрубчено-Тохомского	7,7 млрд м³
Соболюх-Неджелиинское	1966	Запасы свободного газа (C ₁ +C ₂) – 64,029 млрд м³	«Газпром»	2026–2028	2,1 млрд м³
Верхневилуочанское	1975	Запасы свободного газа (C ₁ +C ₂) – 209,3 млрд м³	«Газпром»	2026–2028	5 млрд м³
Тас-Юряхское	1981	Запасы свободного газа (C ₁ +C ₂) – 114,01 млрд м³, конденсата – 1,9 млн т, нефти – 7,3 млн т (извлекаемые)	«Газпром»	2026–2028	5 млрд м³
Среднетюнгское	1976	Запасы свободного газа (C ₁ +C ₂) – 165,4 млрд м³, конденсата – 8,8 млн т (извлекаемые)	«Газпром»	2026–2028	7,2 млрд м³
Среднеботуобинское	1970	Запасы свободного газа (C ₁ +C ₂) – 169,5 млрд м³	Северный блок – «АЛРОСА-Газ», Центральный блок – «Таас-Юрях Нефтегазодобыча» («Роснефть», CNPC), Восточный блок – «Роснефтегаз»	Зависит от ввода газопровода «Сила Сибири»	До 5 млрд м³
Средневилуйское	1965	Остаточные запасы газа (B+C ₁) на 01.01.2014 г. – 129,825 млрд м³, конденсата (извлекаемые, B+C ₁ +C ₂) – 5,709 млн т	«ЯТЭК»	Разрабатывается с 1975 г. (выработанность запасов – 18,1%)	1,6–4,0 млрд м³

Источники: «Газпром», Russian Petroleum Investor, открытые источники.

нистр энергетики РФ Александр Новак. А 23 мая глава «Газпром экспорта» Александр Медведев сообщил журналистам в кулуарах Петербургского международного экономического форума, что «принципиально согласован» аванс – 25 млрд.

А хватит ли сил и средств?

«Если взять во внимание планы по экспорту до 38 млрд м³ газа ежегодно, то КНР получила цену ниже средней в Европе. И это при полном отсутствии инфраструктуры и малой готовности месторождений. Впрочем, за кадром остались побочные договорённости, которые могут предусматривать инвестиции Китая в проект», – считают аналитики Брокерского дома «Открытие».

Исходя из инвестиций в объёме 55 млрд долларов и китайского аванса – 25 млрд, на долю «Газпрома» придётся 30 млрд. Эксперты полагают, что большую часть данной суммы концерн может выделить из собственных средств, остальное получит за счёт дополнительных займов. При этом, по словам А. Новака, инвестиции должны быть осуществлены в течение 4–6 лет. Следовательно, «Газпрому» надо будет вкладывать по 5–7,5 млрд долларов в год.

Миллер уже поручил подготовить предложения по корректировке инвестиционной программы в связи с подписанным контрактом. Как сообщают источники в компании, в этом го-

ду «Газпром» увеличит инвестпрограмму на 150 млрд рублей (с нынешних 806 млрд). Но это ещё не окончательная цифра, возможно дальнейшее увеличение капиталовложений.

«Газпром» в прекрасной «финансовой форме» для того, чтобы профинансировать данный проект», – отмечает управляющий активами Concern General Invest Владислав Метнев. Исходя из цен на газ и нефть в 2013 г., компания может самостоятельно направить на дополнительные расходы 10 млрд долларов в год. Свободный денежный поток концерна в прошлом году составлял 350 млрд рублей (примерно те же требуемые 10 млрд долларов), эти средства могут быть вложены в Восточный проект.

Эксперты Fitch Ratings считают, что найти деньги на данный проект для «Газпрома» – не вопрос. По их расчётам, капитальные вложения компании в прошлом году составили 40 млрд долларов, свободный денежный поток после капиталовложений и дивидендов находился на уровне 7 млрд. Ещё свыше 20 млрд долларов у концерна было к концу 2013 г.

Аналитик «Ренессанс Капитала» Ильдар Давлетшин также полагает, что «Газпрому» хватит собственных средств на инвестиции для данного проекта, но только если не будут повышаться налоги и экспорт в Европу сохранится на текущем уровне. Хотя, добавляет он, это может означать отсутствие средств на выплату дивидендов: придётся занимать минимум 5 млрд долларов.

Но получение займов на внешних рынках может быть осложнено из-за ситуации вокруг Украины. «С момента начала украинского кризиса ни одна крупная российская компания не проводила международных эмиссий облигаций и западные банки ужесточают условия кредитования. Но даже без этих источников фондирования, которые со временем могут вернуться, «Газпром», скорее всего, получит необходимые средства от государственных банков, других международных банков, на внутреннем рынке облигаций или в конечном итоге от российского государства», – говорят эксперты Fitch Ratings.

Дополнительные проблемы могут возникнуть при существенном (на 20–30%) снижении цен на нефть. «В этом случае есть оперативная опция по увеличению тарифов на газ, которую правительство, принимая во внимание геополитическую важность проекта, всегда поддержит», – отметил В. Метнев. По его словам, существуют риски затягивания «Газпромом» перехода на международные стандарты финансовой отчётности (МСФО) в качестве базы для расчёта дивидендов, поэтому для акционеров компании Восточный проект создаёт дополнительные риски.

Плюсы и минусы

«Договорённости с Китаем полностью соответствуют нашим критериям эффективности проектов», – заявил официальный представитель «Газпрома» Сергей Куприянов. Но для того, чтобы улучшить экономику проекта, стороны, по словам А. Миллера, «предусмотрели предоставление преференционных налоговых режимов». В частности, это касается НДПИ для газовых месторождений, которые станут ресурсной базой для поставок в КНР.

Оптимистическую оценку проекту дают аналитики Bank of America Merrill Lynch. Они считают, что он будет иметь положительную рентабельность. С учётом того, что труба постепенно станет выходить на полную загрузку, всего по контракту будет поставлено около 1 трлн м³ газа. Тогда средняя цена поставок – 380–400 долларов за 1 тыс. м³, а чистая приведённая стоимость (NPV) проекта достигнет 3,2 млрд долларов за весь срок действия контракта, даже без учёта льгот. Если стоимость сырья будет ближе к 350 долларам, то с учётом предоплаты 25 млрд (её можно рассматривать как долг по низкой ставке) и налоговых льгот NPV, по расчётам аналитиков Merrill Lynch, может составить около 2 млрд долларов.

Но с такими выводами не согласны в UBS. По их оценкам, общие инвестиции «Газпрома» в Восточную Сибирь и Дальний Восток – 107 млрд долларов, включая 17 млрд эксплуатационных расходов. В эту сумму также входят 10 млрд на шельфовый проект «Сахалин-3», ещё 5–6 млрд на газопровод Сахалин – Хабаровск – Владивосток, 15 млрд на проект «Владивосток-СПГ». По мнению экспертов UBS, инвестиции в Восточный мегапроект невыгодны для «Газпрома», так как приведённая к сегодняшнему дню прибыль за вычетом инвестиций будет отрицательной. NPV составит 14 млрд долларов. Проект может стать прибыльным только при условии отмены экспортной пошлины на трубопроводный газ, считают эксперты. Но пока российские власти согласились только на нулевую ставку НДПИ.

Однако, отмечают в UBS, это не означает, что «Газпром» не должен был идти на сделку с китайцами. «Поворот на Восток» – дорогое удовольствие для монополии, но в долгосрочной перспективе он усилит позиции России на премиальном восточном газовом рынке. Ещё больше выгод он несёт для контролирующего акционера «Газпрома» – Российской Федерации. «Рас-

ходы на дорожную газовую инфраструктуру в Восточной Сибири стимулируют спрос на товары российского производства (трубы, компрессоры и т. д.) и создадут новые рабочие места. Это станет демонстрацией приверженности правительства развивать восточные регионы страны», – пишут эксперты UBS в аналитической записке по поводу газового контракта.

Кроме производителей труб (контракты для них могут составить до 6 млрд долларов), очевидные бенефициары – «Роснефть» и другие независимые производители газа. Они, как уже отмечалось, смогут поставлять по «Силе Сибири» до 25 млрд м³ газа в год, в том числе «Роснефть» – 18 млрд м³. По оценкам UBS, EBITDA «Роснефти» от такого контракта может превысить 2,5 млрд долларов.

ПРОЕКТ СТАРТОВАЛ

«После подписания сегодняшнего контракта работы, во-первых, начинаются прямо завтра. Во-вторых, это даёт нам возможность приступить к следующему проекту вместе с китайскими партнёрами, а именно начать прорабатывать западный маршрут поставки», – пояснил В. Путин в Шанхае 21 мая. Уже 23 мая Алексей Миллер подписал приказ о начале практической реализации инвестиционных проектов «Газпрома» для поставки газа в Китай. С этого дня все профильные подразделения и дочерние общества компании приступили к созданию необходимых газодобывающих, газотранспортных и газоперерабатывающих мощностей. Пока что все проекты связаны с Якутским центром газодобычи.

В соответствии с утверждённым комплексным планом мероприятий, в 2015 г. начнутся обустройство газовой залежи Чаяндинского месторождения, строительство первой нитки ГТС «Сила Сибири», газоперерабатывающего и гелиевого комплексов в Амурской области.

Намечено, что добыча «голубого топлива» на Чаяндинском месторождении начнётся в конце 2018 г. К этому времени будут введены в эксплуатацию участок «Силы Сибири» от Чаянды до Благовещенска и первоочередные газоперерабатывающие мощности, что позволит в 2019 г. начать прямые поставки газа в Китай в соответствии с обязательствами. До конца 2014 г. планируется подписать межправительственное соглашение по газовому контракту с КНР.

Что же представляют собой месторождения, которые станут сырьевой базой для выполнения условий договора?

Всё начнётся с Чаянды

Чаяндинское нефтегазоконденсатное месторождение (НГКМ) расположено на юге Сибирской платформы в пределах Непско-Ботуобинской нефтегазоносной области (НГО). Эта область – часть богатейшей по разведанным запасам и прогнозным ресурсам углеводородов Лено-Тунгусской нефтегазоносной провинции (НГП).

В пределах Непско-Ботуобинской НГО в настоящее время разведано 13 месторождений нефти и газа, среди которых три крупных и одно уникальное. В административном плане Чаяндинское НГКМ расположено в пределах Ленского и Мирнинского районов Якутии, приблизительно в 150 км к западу от г. Ленска. Оно было открыто в 1989 г. и включает в себя также два ранее открытых месторождения – Озёрное и Нижне-Хамакинское.

Газ Чаянды, как и других восточных месторождений, имеет сложный компонентный состав, в том числе содержит значительную долю гелия. Проект предполагает рациональное ис-

пользование этого стратегического ресурса. Предусмотрено применение инновационной технологии мембранного выделения гелия. Она позволит оставлять в транспортируемом газе ровно столько гелия, сколько можно реализовать с завода в г. Белогорске. Остальные объёмы будут закачиваться обратно в пласт.

Чаянда – один из ключевых элементов Восточной программы «Газпрома», база для создания Якутского центра газодобычи. По размеру запасов ($C_1 + C_2$) оно относится к категории уникальных: порядка 1,45 трлн m^3 газа и около 93 млн т жидких углеводородов. На пике разработки на месторождении будет добываться до 25 млрд m^3 газа и не менее 1,5 млн т нефти в год.

«Газпром» получил Чаянду ещё в апреле 2008 г. без аукциона и конкурса. Однако прямого нарушения законодательства в передаче месторождения концерну не было – в Законе «О недрах» есть поправка, предусматривающая, что для месторождений федерального значения порядок выдачи лицензии регулируется федеральными законами. Распоряжением тогдашнего премьер-министра Виктора Зубкова от 28 ноября 2007 г. Чаянда и почти все те месторождения, о которых ходатайствовал «Газпром», вошли в перечень объектов, имеющих федеральное значение.

А Закон «О газоснабжении» предусматривает, что месторождения федерального значения могут передаваться без конкурса «организации-собственнику Единой системы газоснабжения», каковой и является «Газпром». В итоге в декабре 2011 г. концерн получил лицензии на право пользования недрами Соболюх-Неджелинского, Верхневилючанского, Таас-Юряхского и Среднетунгского месторождений в Якутии.

Как уже отмечалось, добычу газа на Чаянде «Газпром» планирует начать в конце 2018 г. Комплексный план также предусматривает пробную добычу нефти на данном месторождении в 2014 г. и опытно-промышленную – в 2015 г. Поставлять нефть в ВСТО намечено с 2017 г.

КАК КОВЫКТА ДОСТАЛАСЬ «ГАЗПРОМУ»

Лицензию на освоение Ковыктинского месторождения компания «РУСИЯ Петролеум» получила в 1993 г. Сама она была учреждена в апреле 1992 г. для освоения крупнейших месторождений углеводородного сырья Иркутской области. В её создании приняли участие крупнейшие местные предприятия и администрации районов области, первые буквы которых и составили аббревиатуру РУСИЯ – Радужный, Усолье-Сибирское, Саянск, Иркутск, Ангарск. Когда же началась приватизация нефтяных компаний, то в 1994 г. на базе целого ряда западносибирских, восточносибирских (включая пакет «РУСИЯ Петролеум») и дальневосточных нефтегазовых активов образовалась Сибирско-Дальневосточная нефтяная компания («СИДАНКО»).

В ходе залоговых аукционов 1995 года в «СИДАНКО» пришёл «ОНЭКСИМ-банк» Владимира Потанина, который озабочился поиском иностранного стратегического инвестора для освоения газовых запасов Восточной Сибири. В середине июля 1996 г. владельцем 27,5% акций «РУСИЯ Петролеум» за 25 млн долларов стала East Asia Gas Company (EAGC), учреждённая входившей тогда в число 15 крупнейших холдингов Южной Кореи Hanbo Group. Через полгода власти Южной Кореи заподозрили, что покупка акций «РУСИЯ Петролеум» оказалась для Hanbo Group не более чем тщательно продуманным мошенничеством. В феврале 1997 г. холдинг был признан банкротом, и государство стало по частям распродавать входившие в него активы. Спустя 10 месяцев EAGC продала около

20% акций «РУСИЯ Петролеум» всё тому же «ОНЭКСИМ-банку», но уже за 57,9 млн долларов. Но до этого, в 1997 г., ВР заплатила 570 млн долларов «ОНЭКСИМ-банку» за 10% акций «СИДАНКО». Купив данный пакет, ВР сразу же выделила 172 млн долларов на проведение геологоразведочных работ на Ковыкте, а взамен получила от «Интеррос» (структура «ОНЭКСИМ-банка») ещё 27% акций «РУСИЯ Петролеум».

Спустя некоторое время EAGC, как и Hanbo Group, признали банкротом. Счета компании были арестованы налоговым ведомством Южной Кореи. Но в 1998 г. владельцам EAGC удалось продать оставшиеся в её распоряжении акции «РУСИЯ Петролеум» (7,5%) компании ВР Атмос. В мае 2000 г. ТНК выкупила у компании «Энергогарант» 5,98% акций «РУСИЯ Петролеум», увеличив свой пакет до 9,06%. Дочернее предприятие ТНК – «Ковыктанефтегаз» – владело лицензиями на ряд нефтегазовых участков, прилегающих к Ковыктинскому месторождению. В 2001 г. ТНК обратилась к акционерам «РУСИЯ Петролеум» с предложением включить в состав последней 100% «Ковыктанефтегаза» в обмен на 10% акций самой «РУСИЯ Петролеум». Это предложение было принято, и в результате пакет, находившийся в собственности ТНК, возрос до 19,06%.

После приобретения компании «СИДАНКО» в собственность ТНК перешла ещё часть акций «РУСИЯ Петролеум». В результате она получила блокирующий пакет. На момент создания ТНК-ВР (2003 г.) ТНК принадлежало 29,11% «РУСИЯ Петролеум», ВР – 32,95%.

Но выполнение лицензионного договора 1993 г. компанией «РУСИЯ Петролеум» необходимо было осуществить. Предполагалось, что, согласно данному документу, ввод месторождения в эксплуатацию состоится в 2006 г. Компания должна была добывать 9 млрд m^3 газа в год, но в реальности объёмы никогда не превышали 40 млн m^3 в год.

Схема разработки Ковыктинского месторождения ориентировалась на поставку газа в страны АТР. Однако принятый закон о монополизации экспорта «голубого топлива» лишил ТНК-ВР возможности продавать ковыктинский газ за рубеж. «РУСИЯ Петролеум» хотела внести изменения в лицензионное соглашение, но Роснедра отказались это сделать. Более того, в 2007 г. данное ведомство заявило о возможности отзыва лицензии на Ковыкту за нарушение сроков ввода месторождения в эксплуатацию и недостаточные объёмы добычи.

В итоге ТНК-ВР приняла решение о выходе из проекта и договорилась о продаже Ковыкты «Газпрому». Однако переговоры о деталях реализации сделки зашли в тупик. В 2008 г. их ход осложнился из-за конфликта акционеров ТНК-ВР, а в 2009 г. в связи с разразившимся финансовым кризисом газовый концерн заявил, что окончательно потерял интерес к этому активу.

Весной 2010 г. ТНК-ВР сообщила, что до конца года планирует завершить сделку по продаже Ковыкты с «Роснефтегазом». В июне того же года была начата процедура банкротства «РУСИЯ Петролеум».

Наконец, 1 марта 2011 г. прошёл аукцион по продаже имущества «РУСИЯ Петролеум». За 22,3 млрд рублей (по курсу на дату аукциона – 771,5 млн долларов) компания и месторождение перешли к «Газпрому». 9 марта того же года он полностью оплатил покупку данного имущества (включая компанию «Ковыктанефтегаз»), затратив с учётом НДС 25,8 млрд рублей.

Таким образом, путь «Газпрома» к созданию сырьевой базы для поставок в КНР был достаточно долгим и отнюдь не простым. Но результат очевиден – сегодня концерн располагает всем необходимым для выполнения условий «сделки века».



Дорогие нефтяники!

Примите самые сердечные поздравления по случаю Дня работников нефтяной и газовой промышленности!

В этот день хочется отметить преданность делу, ответственность и энтузиазм всех тех, кто обеспечивает работу важнейшей стратегической отрасли нашей страны. Ваш ежедневный самоотверженный труд, формирующий фундамент социально-экономического благополучия и процветания России, вызывает глубокое уважение и восхищение.

В непростых условиях топливно-энергетический сектор наращивает свои мощности и дает импульс к развитию смежных отраслей экономики, научных и инновационных проектов. Перед отраслью стоят масштабные задачи по модернизации производства, освоению перспективных месторождений, выходу на новые рынки. Уверен, вы успешно справитесь с этими задачами, сможете добиться повышения эффективности и конкурентоспособности отечественного нефтегазового комплекса, укрепить научную и технологическую базу для его дальнейшего развития.

Специализируясь на страховании корпоративных рисков участников топливно-энергетического комплекса, ОАО «Капитал Страхование» в составе Группы РОСГОССТРАХ уделяет особое внимание совершенствованию сервиса и внедрению новейших технологий работы. Я горжусь тем, что наша компания из года в год обеспечивает комплексную защиту деятельности одного из лидеров мирового нефтяного рынка Группы «ЛУКОЙЛ».

С праздником, дорогие коллеги и друзья!

От всей души желаю вам и вашим близким счастья, крепкого здоровья, удачи и благополучия!

Генеральный директор
ОАО «Капитал Страхование»,
Группа компаний РОСГОССТРАХ
Олег Тронеv



Столичные «штучки»

Электромобилизация России начнётся в Москве, скорее всего, в ней же и закончится*

Елена САВЧИК,
руководитель направления
«Исследования»;
Мария БЕЛОВА,
старший аналитик направления
«Международные рынки»
(Энергетический центр Московской
школы управления СКОЛКОВО)

В прошлом номере «Нефти России» (№ 6/2014 г., с. 12–15) мы оценили возможное влияние «электромобилизации» на мировой рынок нефти. Эта статья – попытка ответить на вопросы: готов ли российский автомобилист пересечь на электрокар, какие препятствия стоят на его пути и что делают правительство и заинтересованные компании для «электромобилизации» страны.

ЧЕМ БОГАТЫ

В России рынок электромобилей практически отсутствует. Официально продаётся только электромобиль Mitsubishi i-MiEV. Общее количество электрокаров в конце 2013 г. не превышало 1 тыс., при этом внутри страны были куплены только 290 из них, а остальные ввезены, преимущественно из Европы.

Официально дилеры ещё даже не запустили массовые продажи в России Mitsubishi Outlander (см. табл. 1), есть только штучные поставки на заказ. И хотя Mitsubishi уже несколько лет говорит о планах привезти Outlander в Россию, точная дата начала продаж пока не называется.

Российская разработка LADA Ellada, которая практически не уступает японской Outlander по цене, отражает попытку отечественного автопрома идти в ногу со временем. Но по показателям экономичности данный автомобиль пока ещё не может составить конкуренции своим одноклассникам.

LADA Ellada была сконструирована на базе автомобиля LADA Kalina с кузовом «универсал». Электродвигатель и сопутст-

Табл. 1. Продажи электромобилей в России

Модель	Тип	Продано в 2012 г., шт.	Продано в 2013 г., шт.	Цена до обнуления ввозных пошлин, руб.	Цена после обнуления ввозных пошлин, руб.
Mitsubishi i-MiEV	BEV*	49	211	1799000	999000
LADA Ellada	BEV	–	13	1250000	1250000
E-Car GD04B – Damer	BEV	–	11	499000	499000
Mitsubishi Outlander PHEV	PHEV**	–	6	1400000	1400000
Tesla Model S	BEV	–	<10	3850000	3850000

* Транспортное средство использует только электроэнергию. Для зарядки батареи подключается к внешнему источнику электроэнергии.

** Транспортное средство может быть подключено к источнику электроэнергии для зарядки батареи в дополнение к использованию рекуперативного торможения и зарядки от ДВС.

Источники: Энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО.



вующая бортовая электроника созданы швейцарской фирмой MES, бортовое зарядное устройство фирмы Brusa также швейцарского происхождения. Несмотря на то что в разработке предполагалось использовать аккумуляторы российской компании ООО «ЛИОТЕХ», в серийном электрокаре LADA тяговая батарея набрана из восьмидесяти компактных батарей китайского производителя Thunder Sky.

Разработка проекта LADA Ellada, согласно данным АВТОСТАТА, обошлась «АВТОВАЗу» в 10 млн евро. Первый тестовый экземпляр электромобиля был показан публике осенью 2011 г. на международном форуме нанотехнологий в Москве.

Первые пять электромобилей LADA Ellada отправили в феврале 2013 г. в столицу курортной зоны Кавказских Минеральных Вод – Кисловодск. Тогда обещали, что к началу летнего сезона в регионе

начнут ездить уже 90 таких электрокаров-такси, но сроки были нарушены. В феврале 2014 г. в европейской части России дилеры LADA Ellada получили первые 30 электромобилей для проведения тест-драйвов (всего планируется направить дилерам 60 тестовых машин на электротяге). Дилеры ожидают, что LADA Ellada будет востребована у корпоративных клиентов, бизнес которых расположен на больших площадях, например у аэропортов.

Из-за отсутствия инфраструктуры Nissan пока не планирует ввозить в Россию своего «отличника» – электрокар гольф-класса LEAF, продажи которого на мировом рынке к началу 2014 г. уже превысили 100 тыс. единиц.

Что касается машин люксового сегмента, то BMW объявляла о своих планах начать продажи электромобиля BMW i3 в сентябре 2014 г. Мы считаем, что у машин

* Материал подготовлен на базе исследования Энергетического центра бизнес-школы «СКОЛКОВО» «Электромобиль: «кигрушка для богатых», или революция в потреблении нефти?» 2014 г. Май.

данного сегмента, которые будут реализовываться в Москве и Московской области, гораздо больше шансов. Это подтверждается динамикой проникновения Tesla Model S в Московский регион. По информации клуба Tesla-РФ, первая Model S пересекла границу РФ в 2013 г., в середине текущего года их число составляло 30–40 машин, а к началу 2015 г. – достигнет 100–150 штук.

Рассмотрим теперь ключевые барьеры, стоящие на пути развития отечественного рынка электромобилей.

ВЫСОКАЯ ЦЕНА И ОТСУТСТВИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Экономика владения электромобилем пока остаётся очень существенным препятствием на пути развития данного рынка в России. Самый продаваемый в РФ автомобиль с ДВС бренда LADA¹ обходится покупателям в 326 тыс. рублей. LADA Kalina, на базе которой строится LADA Ellada, в самой «топовой» комплектации стоит 432 тыс. рублей. А цена LADA Ellada сегодня – 1250 тыс. рублей (см. табл. 2). Даже если рассматривать вариант исключительно ночной зарядки, когда стоимость электроэнергии при двухставочном тарифе минимальна, общая цена владения электромобилем в течение 5,5 года (средний срок владения новой машиной в стране) превышает не только аналогичный показатель для LADA Kalina (на 68%), но и стоимость приобретения нового автомобиля с ДВС. Владение электромобилем окупается только через 16 лет, и это без учёта смен аккумуляторной батареи.

Чтобы LADA Ellada сравнялась по привлекательности с LADA Kalina, по нашим оценкам, электромобиль не должен стоить больше 768 тыс. рублей.

По данным АВТОВАЗа, стоимость батареи LADA Ellada сегодня составляет 530 евро/кВт • ч (737 долл./кВт • ч), что существенно выше средней цены у конкурентов, включая американскую компанию Tesla Motors. Чтобы LADA Ellada могла конкурировать с LADA Kalina, стоимость аккумуляторной батареи должна снизиться как минимум до 153 долл./кВт • ч, то есть почти в пять раз.

Нехватка зарядных станций также тормозит развитие отечественного рынка электромобилей. Проведённый в рамках Московского международного автосалона 2012 г. опрос показал, что 90,2% автовла-

дельцев готовы сменить свои машины на электромобили при условии наличия зарядной инфраструктуры и снижения цены.

Действительно, зарядная инфраструктура для электротранспорта начала развиваться в России только два года назад. 28 февраля 2012 г. в Москве была открыта первая сеть из трёх зарядок. Их строительство финансировала «Московская объединённая электросетевая компания» (ОАО «МОЭСК») в рамках программы МОЭСК-EV. 15 мая 2012 г. она же открыла первую станцию быстрой зарядки CHAdeMo. 18 сентября 2012 г. компания Revolta запустила в эксплуатацию на АЗС топливной компании «ЕКА» первую зарядную станцию для электротранспорта.

Весной 2013 года «Федеральная сетевая компания» (ОАО «ФСК ЕЭС») начала

нах, а к 2018 г. массово, на всей территории России, развернуть зарядную инфраструктуру для электротранспорта. Развитие инфраструктуры начнётся с корпоративных автопарков и частных домовладений, после чего будет задействована публичная инфраструктура, в том числе для пассажирских перевозок на маршрутных автобусах, и инфраструктура для полноразмерных электробусов.

На сегодняшний день в Москве «МОЭСК» установила 25 зарядных станций различных видов, работающих в режиме 3 (зарядка переменным током, мощность до 43 кВт), и три станции стандарта CHAdeMo режима 4 (быстрая зарядка постоянным током высокой мощности, до 50 кВт).

В целом же в Москве и Московской области функционируют уже порядка 50 за-

Табл. 2. Сравнительная экономика электромобиля и автомобиля с ДВС отечественного производства, собранных на одной платформе

Параметры	LADA Kalina	LADA Ellada
Цена приобретения, руб.	432000	1250000
Срок владения, лет	5,5	5,5
Стоимость ремонта, % от цены приобретения в год	2,5	1
Ремонт и обслуживание, руб.	59400	68750
Потребление бензина, л/100км	7,2	–
Потребление электричества, кВт • ч/100км	–	18,9
Стоимость топлива за срок владения, руб.	306900	20997
Общая стоимость владения автомобилем	798300	1339747

Источники: Энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО.

реализацию всероссийской программы развития инфраструктуры для электротранспорта, целью которой является создание условий для широкомасштабного внедрения всех видов электротранспорта на территории РФ.

Программа состоит из трёх этапов, осуществить которые планируется до 2020 г. Первый этап (2013–2014 гг.) включает:

- разработку базовых технологических решений (НИОКР);
- реализацию пилотных проектов по применению электротранспорта и созданию зарядной инфраструктуры;
- разработку организационной и нормативно-правовой базы. В частности, необходимо правительственная поддержка

по упрощению механизмов согласования внедрения и техприсоединения зарядных станций на существующих городских объектах. Кроме того, требуется закрепить на законодательном уровне новый вид деятельности компании – услугу по заправке электротранспорта.

Реализация второго (2014–2015 гг.) и третьего (2015–2020 гг.) этапов программы позволит сначала в ключевых регио-

правочных станций для электрокаров². Кроме того, в 2014 г. на средства американского венчурного фонда Enerfund планируется открыть еще 2 тыс. обычных и 100 станций экспресс-подзарядки электромобилей.

За пределами столичного региона вопросами развития инфраструктуры для электротранспорта сегодня занимаются «Ленэнерго» (Ленинградская область) и Екатеринбургская энергосбытовая компания. В нескольких субъектах РФ использование электромобилей стало приоритетной программой. Особенно это касается Краснодарского края, где проходили зимние Олимпийские игры 2014 г.

НЕ УЧИТЕ ЖИТЬ – ЛУЧШЕ ПОМОГИТЕ МАТЕРИАЛЬНО!

В европейских странах продажи электромобилей стимулируются отменой транспортного и регистрационного налогов, государственными субсидиями на приобретение или отменой пошлин, возможно-

¹ Согласно данным АВТОСТАТа, лидером российских продаж является LADA, доля которой в структуре продаж 2013 г. составила 17,5%.

² URL: <http://finam.info/news/rinok-elektromobiley-v-rossii-istoriya-i-perspektivi>

Табл. 3. Российские методы стимулирования развития рынка электромобилей

Финансовая поддержка	Инфраструктура	НИОКР
Отмена 19-процентной ввозной пошлины на электромобили с 2014 г.	Установлено 28 зарядных станций, работающих в режимах 3 и 4 (МОЭСК-EV)	Разработаны два новых типа зарядных станций с расширенным функционалом в части технологического управления, поддерживающих режимы 1 и 3 (МОЭСК-EV)
Бесплатное место в центре Москвы в зоне платных парковок	Поставлены легковые электромобили Mitsubishi i-MiEV, Nissan LEAF, Chevrolet Volt (МОЭСК-EV)	Проведён анализ технологических решений в области электротранспортных средств с автономным ходом и соответствующей зарядной инфраструктурой (МОЭСК-EV)
Исключение мощности электродвигателя из налогооблагаемой базы транспортного налога	Подготовлено 13 проектов законодательных поправок, необходимых для внедрения и развития электротранспорта и зарядной инфраструктуры в РФ (МОЭСК-EV)	Подготовлены технические требования к автономному электротранспорту и зарядной инфраструктуре, включая предложения по созданию новой транспортной системы с использованием станций ультрабыстрой подзарядки (Электрический транспорт)
Использование для движения электромобилей выделенных полос для общественного транспорта	Поставлено 10 легковых электромобилей Mitsubishi i-MiEV и 20 зарядных станций, работающих в режиме 3 («Экополис»)	

На территории АЗС компании «ЕКА» установлен комплекс экспресс-подзарядки, работающий в режимах 3 и 4 (ЕКА АЗС)

С 2014 г. компания «Революта» приступила к выпуску зарядных станций переменного тока собственной разработки, также компания создала программный комплекс по управлению сетью зарядных станций

Источники: Энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО.

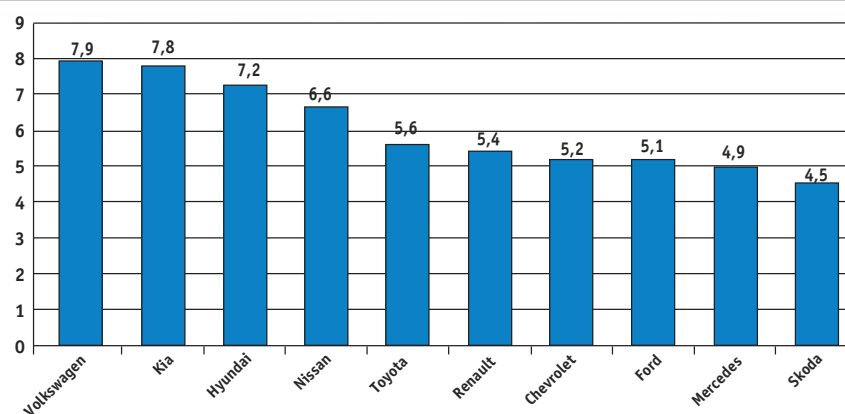
стью бесплатного проезда по платным дорогам, ездой по выделенной полосе для общественного транспорта и бесплатными парковками. Например, в Норвегии, где в I квартале 2014 г. доля продаж электромобилей достигла рекордного уровня – 14,5% от общего объема реализации новых легковых автомобилей, покупатель электрокара освобождается от уплаты всех единовременных налогов (в частности, НДС).

Заинтересован в «электромобилизации» и наш восточный сосед. С 1 сентября нынешнего года власти Китая намерены отменить 10-процентный налог с продаж для электромобилей. Несмотря на то что мера будет носить временный характер (до конца 2017 г.), она позволит снизить цены на электрокары и увеличить ежегодный импорт таких машин.

Российское правительство тоже делает шаги в этом направлении. С 1 февраля 2014 г. по решению совета Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) отменена 19-процентная ввозная пошлина на электромобили. Пока это коснулось только «чистых» электромобилей (подключаемые гибриды не попадают под действие данного постановления). То есть единственный официально продаваемый в России электромобиль Mitsubishi i-MiEV имеет нулевую ввозную пошлину. Она будет действовать до 31 декабря 2015 г. Правительство ожидает, что эта мера приведёт как к расширению предложения на рынке автомобилей на электрической тяге, так и к увеличению их продаж до 500 единиц в год. Если отмену пошлин власти сочтут эффективной, то действие нулевых ставок могут продлить.

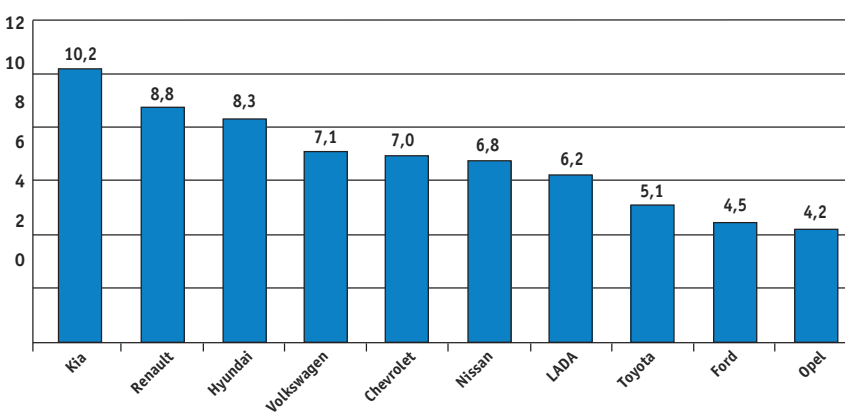
Однако мы считаем такие меры недостаточными. Мало и тех инициатив, ко-

Рис. 1. Основные продажи автомобилей по брендам в Москве, 2013 г., %



Источники: ГИБДД, Энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО.

Рис. 2. Основные продажи автомобилей по брендам в Московской области, 2013 г., %

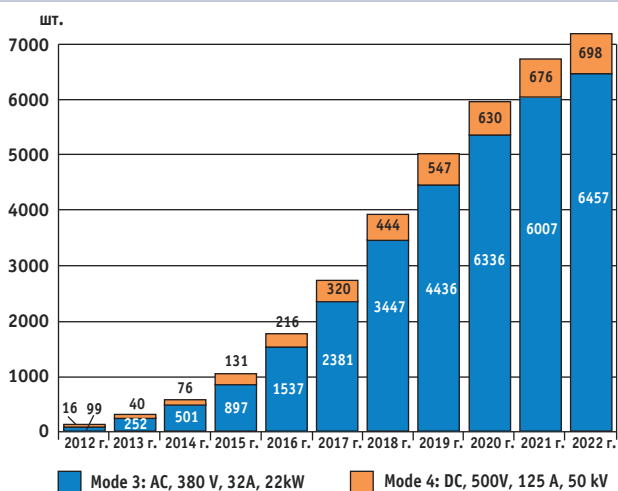


Источник: АВТОСТАТ, Энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО.

торые реализуются и планируются (см. табл. 3). Хотя в результате обнуления ввозной пошлины цена электромобиля Mitsubishi i-MiEV снизилась до 1 млн руб-

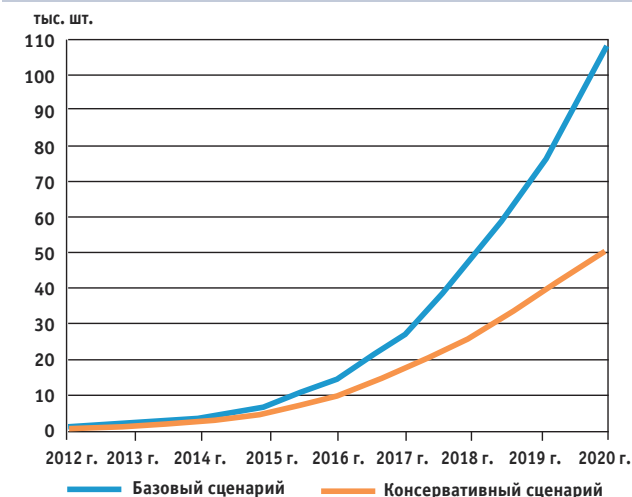
лей, она всё ещё значительно превышает средневзвешенную цену нового автомобиля в России и приблизительно соотносится с данным показателем для Моск-

Рис. 3. Развитие зарядных установок в Московском регионе



Источники: Roland Berger, Энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО.

Рис. 4. Прогнозы продаж электромобилей в Москве и Московской области



Источники: Roland Berger, Энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО.

вы³. Но поскольку Mitsubishi i-MiEV – это автомобиль сегмента А, а самые продаваемые машины относятся к сегментам В и С, эта японская марка не очень интересна среднему покупателю.

Что касается региональных инициатив, то, например, в столице не планируется пускать электромобили на выделенные полосы, так как существующая система видеофиксации не позволяет идентифицировать электромобиль. Ранее департамент транспорта Москвы объявлял, что сделает для электромобилей стоянку на платных городских парковках бесплатной, для них будут выделены специальные места, куда запретят въезжать другим машинам.

Московский регион – ещё не Россия!

Москва и Московская область представляют ту часть российского авторынка, которая уже сейчас готова к быстрому переходу на электромобили. По нашему мнению, в Московском регионе могут существенно вырасти продажи электромобилей в сегменте люкс, а не в сегменте бюджетных автомобилей гольф-класса.

Столичный автомобильный рынок является самым крупным в России с долей около 23,9% (по объёмам продаж в 2013 г.). Его денежная ёмкость (по нашим оценкам, около 25 млрд долларов)

сопоставима с суммарной ёмкостью рынков таких стран, как Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния и Словения вместе взятых.

На Московский регион сейчас приходится более 50% денежных потоков, генерируемых российским автобизнесом. Свыше 40% первичных продаж иномарок проходит через автосалоны московских дилеров.

В столичном регионе регистрируется почти каждый третий новый автомобиль на территории России и примерно каждый седьмой-восьмой подержанный. На долю Москвы и области, по данным на конец 2013 г., приходится 16,9% от общего автопарка РФ.

Согласно структуре продаж в Московском регионе (см. рис. 1 и 2), доля машин самой дешёвой и самой популярной модели LADA была всего 2,2%. В среднем же по России она составляет 17,5%. LADA даже не попадает в первую двадцатку самых продаваемых автомобилей в Москве и занимает только седьмое место в Московской области. А вот люксовая марка Mercedes входит в Москве в первую двадцатку.

Таким образом, ценовые характеристики электромобилей будут менее пугающими для автомобилистов Москвы и Московской области, чем для жителей остальной России.

В настоящее время в РФ существует около 60 зарядных станций для электромобилей, в том числе 50 находятся в Москве и области. Кроме того, состоятельные люди «коттеджного Подмоскья» гораздо меньше зависят от общест-

венных станций зарядки, так как могут заряжать автомобиль ночью в гараже.

В 2012 г. компания Roland Berger опубликовала прогнозы развития сети зарядных установок в Московском регионе (см. рис. 3). И хотя они пока не оправдываются, и темпы роста медленнее, чем изначально ожидалось, мы разделяем мнение о том, что именно Московский рынок является потенциально привлекательным для производителей электромобилей.

Roland Berger также оценила возможности развития парка электромобилей в Московском регионе. И несмотря на то что они проникают сюда крайне медленно, мы считаем, что при правильном позиционировании консервативный сценарий развития рынка вполне реален.

Проведённый Roland Berger опрос москвичей подтвердил, что 57% респондентов рассматривают возможность приобретения электромобиля, работающего от аккумуляторной батареи (см. табл. 1 – Battery Electric Vehicle, BEV), а 78% – покупки подключаемого гибрида (Plug-in Hybrid Vehicle, PHEV).

Опрос проводился среди респондентов, которые соответствуют характеристикам типичного покупателя электромобиля:

- две и более машины в семье;
- стоимость машин превышает 30 тыс. долларов;
- средний пробег по крайней мере одной машины превышает 17 тыс. км.

Нужно отметить, что средний россиянин не отвечает таковым характеристикам, автомобилистов подобного профиля больше всего именно в Москве и Московской области.

³ По данным АВТОСТАТА, средний ценник нового автомобиля в Москве и Московской области более чем на 110% превышает среднероссийский. По нашим оценкам, средневзвешенная стоимость нового автомобиля в Москве в 2013 г. составляла порядка 1,1 млн рублей, а в Московской области – 815 тыс. рублей.

Почему бегут капиталы?



На их отток из РФ влияют не столько действующие санкции, сколько угроза их применения, а также неблагоприятная ситуация в самой России



Михаил СУББОТИН,
старший научный сотрудник ИМЭМО РАН

Казалось бы, те решения, которые уже приняли ЕС и США с примкнувшими к ним Австралией, Канадой и другими странами, не выглядят такими уж страшными. А многие политики и наблюдатели – как российские, так и иностранные – комментируют их подчас в юмористическом, если не саркастическом ключе. Однако практика показывает, что последствия таких пока «косметических санкций» наносят вовсе не «косметический урон» отечественной экономике.

ИНВЕСТИЦИИ РАЗБИЛИСЬ О ГЕОПОЛИТИКУ

7 июля 2014 г. Президент РФ Владимир Путин провёл рабочую встречу с министром экономического развития Алексеем Улюкаевым. На ней министр доложил: «К сожалению, у нас по-прежнему довольно негативные результаты по сальдо капитального счёта. Чистый отток частного иностранного капитала – порядка 80 млрд долларов. Это в основном результаты I квартала, когда большое количество депозитов – и домашних хозяйств, и бизнеса – были переоформлены, переведены в валютные депозиты или даже просто в наличную иностранную валюту. Это примерно 20 млрд долларов». То есть I квартал – это плата за Крым. И если 80 млрд долларов – это отток капитала за полгода, то масштабы, которых он мог бы достичь в пересчёте на год в случае эскалации конфликта с Украиной, оказались бы и вовсе катастрофическими...

В то же время министр утверждал, что деньги «никуда не ушли, просто переведены из рублей в иностранную валюту». По его мнению, они «остались, безусловно, в экономике, но статистика ведётся не по принципу резидентства, а по принципу валюты номинации, а потому, хотя с этой точки зрения произошёл отток капитала, фактически эти средст-

ва находятся у населения и бизнеса»... Одним словом, народ испугался войны и бросился переводить свои рублёвые сбережения в тот самый вечно зелёный...

«Обычно капитальный счёт и текущий счёт находятся между собой в такой противофазе, – рассказывал министр. – Когда увеличивается положительное сальдо текущего счёта, как правило, возникает некоторый отток капитала. Поэтому они между собой находятся в большем или меньшем балансе». «Но всё-таки, – мягко подошёл он к главному, – мы должны принимать меры, которые стимулировали бы приток капитала, принятие решений инвесторов – и внутренних, и внешних – относительно инвестиций в российскую экономику».

Этот разговор заметно контрастировал с тем настроением, с которым Владимир Путин подводил итоги своей деятельности на посту председателя Правительства РФ, выступая в Государственной Думе с отчётом о работе правительства. В своём выступлении он особо отметил, что Россия готова к тому, чтобы через пару лет войти в пятёрку крупнейших экономик мира. Этого точно нельзя достичь без кардинального улучшения инвестиционного климата, без коренного изменения отношения государства к предпринимательскому сословию.

«Рабочие места создаются прямыми инвестициями, – говорил он, – прежде всего частными... Нам нужно довести уровень инвестиций не менее чем до 25% ВВП к 2015 г., а затем и до 30%». Для достижения этих целей, по словам Путина, «в России должен быть не просто создан благоприятный, а конкурентоспособный инвестиционный климат». Однако в 2014 г. инвестиционная лодка разбилась о геополитику.

Отныне Министерству экономического развития остаётся рассчитывать, что, хотя во втором полугодии и не произойдёт «перехода в положительную область» в части чистого оттока капитала (в основном частного), он «немного продолжится», но будет уже «не столь значительным по величине». Понятно, что это произойдёт только в том случае, если политические меры по урегулированию российско-украинского конфликта начнут давать положительный результат, поскольку реакция населения и инвесторов на обострение данного конфликта теперь уже продемонстрирована.

«Какой у нас сейчас объём инвестиций? Объём [иностраных] инвестиций в российскую экономику?» – спрашивал В. Путин у министра экономики. «У нас в прошлом году был третий в мире объём иностранных инвестиций», – отвечал А. Улюкаев. «После США и Китая, да?» – уточнял президент. «Порядка 80 млрд долларов», – детализировал министр. И тут же добавил: «В этом году он будет, наверное, меньше, потому что у нас нет такой большой разовой сделки, как это было в прошлом году с “Роснефтью”, и по тем причинам, о которых мы уже говорили, – ухудшение капитального счёта в конце I-го – начале II-го квартала». Очевидно, что в такой форме – «ухудшение капитального счёта» – ему было удобнее говорить на болезненную тему Украины и Крыма...

ОТТОК ОТТОКУ РОЗНЬ

Движение капитала часто используется как несомненное свидетельство улучшения или ухудшения инвестиционного климата. Оптимистический взгляд на проблему состоит в том, что Россия является одним из крупнейших в мире получателей прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Впрочем, есть и другая широко распространённая позиция: отток капитала – это просто «страшилка», которая на самом деле ни о чём не говорит, поскольку он может быть вызван самыми разными причинами.

Стоит ли придавать большое значение оттоку капитала? Может быть, на самом деле в стране всё благополучно? Или же это признак грядущего кризиса, свидетельство застойных явлений, когда экономика не в состоянии привлекать средства для своего развития? В конце концов, вывод капитала может осуществляться для создания плацдарма и последующей экспансии на мировом рынке, а может означать и выдавливание частных инвесторов из страны. Поэтому обеспокоенность экспортного сообщества вызывает не сам по себе отток капитала, а некоторые сопутствующие ему обстоятельства:

Движение капитала часто используется как несомненное свидетельство улучшения или ухудшения инвестиционного климата. Оптимистический взгляд на проблему состоит в том, что Россия является одним из крупнейших в мире получателей прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

- угрожающие масштабы данного оттока. В последние годы капиталы уходят из страны в объёме, примерно сопоставимом с накопленными за 20 с лишним лет иностранными инвестициями;

- неблагоприятная структура притекающего и уходящего капитала. Приходит мало прямых, самых ценных инвестиций. Были годы, когда доля ПИИ достигала всего 10%;

- высока доля инвестиций, поступающих из офшорных зон. Это свидетельствует о том, что российский капитал «прекращается» под иностранный в целях самозащиты;

- отток капитала из страны происходит в условиях недонакопления. Очевидно, что деньги для развития «нужны самим» (те самые 25–30%, упоминавшиеся Путиным);

- вывод капитала осуществляется не только на стадии циклического падения, в условиях экономического кризиса, но и при восстановлении экономики после него, когда, казалось бы, настало время инвестировать;

- отток инвестиций из России наблюдается тогда, когда в других растущих странах БРИКС идёт его приток (или, по крайней мере, существуют более низкие темпы оттока);

- прогнозы экспертов и правительственных чиновников относительно оттока капитала не сбываются. Гадания о том, когда он сменится притоком, не только не внушают уважения, но и вызывают серьёзные сомнения в наличии осмысленной государственной политики привлечения инвестиций в страну;

- игра в слова, заменяющая диагностику инвестиционных проблем: от «инвестиционной паузы» до отмеченного уже «ухудшения капитального счёта».

Пока происходил отток капитала из России, ответственные лица из правительства, Центробанка и Кремля говорили о том, что это явление – следствие экономического кризиса в РФ и инвестиции перемещаются в развитые экономики. Пройдёт кризис – прекратится и отток. Потом заговорили о кризисе в Европе как едва ли не о главной причине бегства капитала, поскольку для борьбы с ним иностранные компании были вынуждены вернуть инвестиции домой.

Затем пришёл черёд ссылок на внутриполитические причины. Мол, поскольку в России прошли две предвыборные кампании – думская и президентская, – то, очевидно, бизнес на всякий случай решил на время укрыть свой капитал за границей (его волновал даже не столько собственно результат, сколько реакция общества на него, включая возможные социальные волнения). Кроме того, европейские банки из-за кризиса корректировали собственную финансовую политику – им нужно было увеличить капитал и снизить активы, что препятствовало получению у них займов российскими компаниями. Оказались не забыты и неблагоприятные макроэкономические факторы в отечественной экономике. Дескать, нет хороших проектов и хороших заёмщиков, а поэтому некому давать кредиты, фондовый рынок не растёт, зарабатывать в России стало труднее и т. п.

Однако как раз российская макроэкономическая ситуация является весьма благоприятной на фоне мировой. До сих пор так и не наступила неблагоприятная конъюнктура на нефтегазовом рынке (то есть падение цен, они держатся вопреки всем опасениям на высоком уровне), способная вызвать дестабилизацию в отечественной экономике. У страны минимальный внешний долг, огромные золотовалютные резервы, столь же масштабные стабилизационные фонды, безработица на низком уровне, умеренный экономический рост, бездефицитный бюджет и т. п. Даже в 2014 г., по оценкам

того же А. Улюкаева, сальдо торгового баланса будет больше, чем в прошлом году (около 170 млрд долларов) – в основном за счёт того, что ожидается несущественное изменение экспорта при падении импорта.

И всё равно капитал в Россию не приходит, а, напротив, стремительно её покидает. Следовательно, если это происходит вопреки мировым трендам и здравому смыслу, то нужно искать внутренние причины. Речь идёт о неблагоприятных условиях для ведения бизнеса: показательных посадках предпринимателей, число которых измеряется несколькими десятками тысяч; появлении в списке «Форбс» новых, близких к властям олигархов; возможности для иностранных инвесторов вести бизнес в России только при наличии личных договорённостей на самом высоком уровне и т. д. Бизнес бежит за границу от беззакония, коррупции, всевластия чиновников и ангажированности судов.

Неблагоприятный деловой климат в России (плюс низкая энергоэффективность) были особо выделены в докладе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). А отнюдь не преимуществами РФ в нём названы отрицательный чистый государственный долг, профицит бюджета, снижение уровня безработицы и достаточно гибкий рынок труда. Однако Россия значительно отстаёт от стран-членов ОЭСР по показателям делового климата, и эксперты данной организации советуют бороться с бюрократией и коррупцией, провести судебную реформу, приватизировать госкомпании, отменить государственные субсидии и либерализовать торговлю.

При отсутствии указанных реформ в нашей стране сохранится низкий уровень конкуренции и инвестиций. Ведение бизнеса в России воспринимается как трудное и рискованное дело, и это впечатление подтверждается стремлением отечественных компаний делать листинг, выпускать ценные бумаги и заключать юридические соглашения за рубежом. ОЭСР оценил это как «патологическое явление».

САНКЦИИ ОТРАЖАЮТСЯ НА ВСЕХ

В одном из своих недавних интервью глава «ЛУКОЙЛа» Вагит Алекперов на вопросы журналиста о том, отражаются ли на российской экономике санкции и охлаждение отношений с Западом и как долго продлится такая ситуация, ответил: «В любом случае санкции отразились на всех компаниях: всем, как прави-

ло, на одну ступень понизили рейтинги, в том числе и «ЛУКОЙЛу», и «Газпрому», и «Роснефти»».

«Это в любом случае, – продолжал он, – отражается на капитализации компании и на её возможностях доступа к финансовым рынкам. Кто-то может говорить “не отразилось, не отразилось”, но санкции всё равно отражаются на всех! Мы, как вы знаете, перенесли размещение евробондов с весны на осень, так как банки-организаторы рекомендовали вернуться к этому вопросу осенью: может быть, будет изменён рейтинг и станут доступнее более дешёвые и длинные деньги. Сейчас все сделали паузу, чтобы понять, насколько быстро стабилизируется ситуация. И вопрос стоит уже не столько о Крыме, сколько о Востоке Украины. Конечно, все ждут, мониторят, наблюдают...»

Снижение кредитных рейтингов является пока едва ли не главным практическим результатом политических процессов, связанных с Украиной, который наносит заметный вред российской экономике.

Действительно, снижение кредитных рейтингов является пока едва ли не главным практическим результатом политических процессов, связанных с Украиной, который наносит заметный вред российской экономике. По оценкам Сергея Жаворонкова из Института экономической политики им. Е. Т. Гайдара, понижение кредитного рейтинга напрямую влияет на динамику экономического роста. Речь идёт о потерях в темпах ВВП на уровне 1–1,5% в год (около 200–300 млрд рублей). Это происходит из-за того, что закрываются зарубежные кредитные линии для российских компаний, повышаются ставки кредитования, сокращаются иностранные инвестиции в нашу экономику.

Как известно, ещё в марте рейтинговые агентства Fitch и Standard & Poors, а впоследствии и Moody's снизили свои прогнозы по рейтингу России до «негативного», объяснив это возрастающими геополитическими рисками и будущим воздействием международных санкций на российскую экономику.

Каким образом и за счёт чего экономика будет противостоять воздействию санкций и снижению инвестиций при столь негативных прогнозах, в том чис-

ле и со стороны самого Минэкономразвития, пока вопрос.

Украинский кризис 2014 г. по-своему подытожил десятилетие российско-белорусской, двух российско-украинских и российско-туркменской газовых войн. В результате выработка единой энергетической политики ЕС отныне является приоритетным направлением на ближайшие пять лет. Такие заявления содержит программа, которую опубликовал, ещё будучи кандидатом, утверждённый 27 июня лидерами ЕС на пост главы Еврокомиссии бывший премьер-министр Люксембурга Жан-Клод Юнкер.

«Я хочу провести реформу и реорганизовать энергетическую политику ЕС в новый Европейский энергетический союз, – подчеркнул он. – Необходимо соединить наши энергетические ресурсы, инфраструктуру и объединиться, чтобы усилить позиции перед третьими странами. Мы также должны диверсифицировать наши энергетические источники и сократить энергетическую зависимость ряда стран союза».

А за месяц до заявления Юнкера в СМИ появилась утечка информации о трёх возможных сценариях санкций против России. Сообщалось, что они затронут финансовый, энергетический и оборонный секторы. Могут быть введены ограничения на импорт из РФ предметов роскоши, например алмазов, драгоценных металлов, мехов, чёрной икры, и на экспорт – удобрений, химических компонентов, автомобильной резины и судов. Наиболее радикальный сценарий предусматривал запрет на торговлю оружием и даже нефтегазовое эмбарго. «Жёсткий» вариант – это также ограничение новых инвестиций в российскую экономику, строгое применение правил ЕС к российским активам в европейских компаниях.

Эти меры более или менее соответствуют «трёхступенчатому плану» санкций, принятому лидерами стран ЕС на саммите в марте. Правда, с тех пор проявилось активное нежелание многих правительств стран-членов союза реально вводить в действие этот план. Видимо, исходя из этого, Алексей Улюкаев уверял, что ЕС не будет устанавливать секторальные санкции в отношении экономики. Но 28 июня он же заявил по центральному телевидению, что Россия готова к подобным санкциям, хотя их введение обернётся серьёзным снижением доходов населения и государства. Однако, по словам министра, «экономика держит та-

кой сценарий». Примечательно, что данное заявление прозвучало тогда, когда тема секторальных санкций после состоявшихся в июне поездок В. Путина во Францию и Австрию, роста биржевых индексов и укрепления рубля, казалось бы, начала уходить на второй план.

В Минэкономразвития было разработано три варианта (различающихся по степени мягкости и жёсткости) в качестве ответа на «брюссельские сценарии». По уверениям министра, даже самый жёсткий вариант санкций, при котором Запад вводит ограничения на нефть, газ и другие статьи российского экспорта, не станет катастрофой. Хотя, конечно, темпы экономического роста при этом уходят далеко в отрицательную плоскость. И ещё более отрицательной является динамика инвестиций. Сокращаются доходы, увеличивается инфляция, уменьшаются правительственные резервы. *«Но в целом – недраматическое развитие событий»*, – неожиданно оптимистично заключил Улюкаев.

Тем временем ЕС и США почти в непрерывном режиме обсуждают введение дальнейших экономических ограничений против России в случае, если конфликт на Востоке Украины продолжит нарастать.

АГРЕССИВНЫЙ АКТ ОБ АГРЕССИИ

В Конгрессе США прошёл второе чтение законопроект под названием «Акт о предотвращении агрессии России 2014». Цель данного документа – *«предотвратить дальнейшую российскую агрессию по отношению к Украине и другим суверенным государствам в Европе и Евразии»*. Авторы документа призывают бороться с РФ по всем фронтам: дипломатическими, экономическими и военными мерами.

Инициатором законопроекта выступил сенатор-республиканец от штата Теннесси Боб Коркер, высокопоставленный член Сенатского комитета по иностранным делам, в соавторстве с сенаторами-однопартийцами Марко Рубио, Александром Ламаром и недавним конкурентом Обамы на президентских выборах Джоном Маккейном.

Законопроект Коркера налагает запреты на въезд и предполагает замораживание активов членов российского правительства, чиновников и сотрудников госкорпораций. Санкции включают как самого президента Владимира Путина, так и премьер-министра Дмитрия Медведева, вице-премьеров и министров. Они будут направлены также против таких

столпов российской экономики, как «Сбербанк», «ВТБ», «Внешэкономбанк», «Газпромбанк», «Газпром», «НОВАТЭК», «Роснефть» и «Рособоронэкспорт».

Корпоративные санкции, предлагаемые законопроектом, включают *«руководителей высшего звена уровня членов правления, генеральных директоров, заместителей директоров, финансовых директоров, исполнительных секретарей, главных бухгалтеров, главных юрисконсультов, директоров по информационным технологиям или их функциональных эквивалентов»*.

Указанный законопроект также угрожает ряду должностных лиц из европейских стран, тесно сотрудничающих с российскими корпорациями, в том числе – из Германии и Нидерландов. Например, бывшему канцлеру Германии Герхарду Шрёдеру, так как он является председателем Совета директоров Nord Stream AG («Северный поток»), 51% которого принадлежит «Газпрому». Ему может быть запрещён въезд в США, а его активы могут быть заморожены.

Есть и другие европейцы, которые могут столкнуться с замораживанием активов и запретами на въезд: член правления Nord Stream, заместитель председателя правления BASF AG Эггерт Фошеруа, председатель правления Wintershall AG Райнер Свитсерлоот, председатель правления E.ON AG Буркхард Бергманн и председатель правления E.ON Ruhrgas AG Ханс-Петер Флорен, председатель правления N.V. Gasunie Nederlandse, член правления Nord Stream AG и главный исполнительный директор «Южного потока» Марсел Крамер. Под санкции могут попасть и многие другие служащие «Южного потока» – должностные лица из Италии, Франции, Болгарии, Словении, Греции, Германии, Болгарии и Венгрии (все эти страны – члены НАТО), а также из Австрии, Сербии, Боснии и Герцеговины.

«Это самый крайний спектр мнений», – уверен руководитель Центра российско-американских отношений Института США и Канады РАН Павел Подлесный. Тем самым он причисляет к «крайним» весь Конгресс, оказывающий поддержку упомянутому законопроекту.

Один из разделов данного документа посвящён *«энергетической независимости Европы и Евразии»*. В нём содержится целая программа действий. Ход мысли авторов законопроекта прозрачен: они предлагают оказывать разнообразную помощь Украине, Грузии и Молдавии, в том числе с использованием таких

международных институтов, как Всемирная торговая организация, Агентство по вопросам развития, Всемирный Банк и Европейский банк реконструкции и развития. Цель – наращивание запасов природного газа, внедрение альтернативных источников энергии, поощрение мер по повышению энергоэффективности (которая сегодня, кстати, находится на крайне низком уровне).

При этом отдельное внимание обращается на поддержку частных инвестиций. То есть иностранные компании получают разнообразную поддержку американского государства, чтобы занять нишу России в торговле энергоресурсами с этими странами.

В настоящий момент законопроект ожидает третью финальную стадию утверждения и, вероятнее всего, он будет принят Конгрессом. Но последнее слово остаётся за Сенатом и президентом США Бараком Обамой, а ему выгоднее заставить Кремль ощущать постоянную угрозу, но не спровоцировать его на резкие ответные действия. Многие наблюдатели считают, что, даже если президент подпишет данный документ, у администрации США не хватит ни денег, ни желания сжигать мосты.

В любом случае иностранные инвесторы не могут не учитывать риски появления если не этого, то каких-то подобных законов. Недавно французский банк BNP Paribas был признан виновным в нарушении режима санкций США в отношении Судана, Кубы и Ирана, а ранее Соединённые Штаты неоднократно добивались крупных штрафов от международных банков по похожим делам. Так, английская банковская группа HSBC в 2012 г. заплатила 1,9 млрд долларов, после того как власти США обвинили банк в том, что с его помощью отмывались миллиарды долларов, принадлежащих мексиканским наркокартелям и государствам-изгоям, таким как Иран, Сирия и Северная Корея. Швейцарский банк Credit Suisse также признал себя виновным в сокрытии данных об американских налогоплательщиках от властей США и заплатил 2,6 млрд долларов штрафа.

Поэтому такие риски, как и риски неопределённости развития украинских событий (в свете вовлечённости России в эти процессы), неизбежно будут оказывать своё воздействие на решения потенциальных инвесторов вкладывать в экономику и энергетику нашей страны. То есть на отток капитала из России влияют пока не столько санкции, сколько угроза их применения. ■



Антон УСОВ,
партнёр, руководитель практики
по работе с компаниями нефтегазовой отрасли
КПМГ в России и СНГ



cutting through complexity

«Не так сели», или К вопросу об оргструктуре

Экономия средств, мотивация сотрудников и конкурентные преимущества – всего этого позволяет добиться эффективная оргструктура

Российские нефтегазовые компании традиционно придают большое значение вопросам иерархии. Казалось бы, такое внимание к вертикали проистекает из царского, а потом и советского пиетета к табелям о рангах и должностях. Однако организационная структура и организационное развитие интересуют западных нефтяников ничуть не меньше. Привлекательность этой тематики вызвана не только заинтересованностью руководителей компаний в «правильной рассадке», но и прежде всего тем, что эффективная оргструктура экономит расходы, мотивирует сотрудников и может служить элементом конкурентного преимущества.

ВИРТУАЛЬНО-РЕАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В большинстве случаев структура управления в зарубежных нефтегазовых компаниях полностью или частично отделена от юридической структуры. Это зачастую обусловлено двумя факторами: налоговыми соображениями и стремлением огра-

дить определённые активы организации от последствий возникновения чрезвычайных ситуаций и связанной с ними юридической ответственности.

Именно поэтому во многих зарубежных нефтегазовых гигантах организационная структура компаний, входящих в группу, – это ответственность налогового департамента. Новые компании создаются, а старые реорганизуются, исходя из принципа налоговой оптимизации. Параллельно надо учитывать необходимость максимального возможного обособления актива от группы в случае катастрофы, которая может произойти, например, с нефтяной платформой, танкером или нефтеперерабатывающим заводом.

Реальное же управление оторвано от юридических лиц и осуществляется через организационные структуры. Например, сегменты upstream (разведка и добыча) и downstream (переработка и сбыт) могут представлять собой комплексные структуры, состоящие из подразделений или дивизионов центрального аппарата, централизованных бизнес-сервисов (бухгалтерия, финансы, внутренний аудит, налоговая функция и т. д.), а также множества юридических лиц, относящихся к данному виду деятельности. Указанные структуры, например дивизионы, подотчётны центральному аппарату, который является руководящим субъектом и отвечает также за вопросы стратегии, а также за связи с общественностью (PR) и государственными ор-

ганами (GR). Для большинства крупных международных корпораций характерна централизация сервисных функций – как на уровне организации, так и на уровне бизнес-сегментов.

Некоторая виртуальность таких структур может показаться необычной руководителям отечественного нефтегазового комплекса, привыкшим к большей «материализации» процесса в виде, например, руководителей конкретных юридических лиц, наделённых реальными управленческими функциями (с учётом фактических ограничений полномочий, накладываемых вертикально интегрированной структурой).

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ПРОТИВ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Учитывая экономию средств от стандартизации и унификации бизнес-процессов, централизованная модель управления имеет больше поклонников в международных нефтегазовых корпорациях, чем децентрализованная. Вместе с тем, излишняя централизация, характерная для многих компаний, может задушить инициативу на местах, снизить кадровый потенциал и сделать невозможной подготовку управленческого звена, имеющего опыт реального управления и принятия решений.

В централизованной структуре региональные руководители исполняют в основном функции развития бизнеса в стране пребывания, осуществляют GR- и PR-деятельность, а также представляют компа-

нию в органах управления совместных предприятий (ведь особенностью нефтегазовой промышленности является большое количество проектов с несколькими участниками, делящими финансовые и геологические риски). В таких структурах существует достаточно сложный процесс принятия решений – через органы управления, в рамках которых региональный руководитель выражает лишь мнение центрального аппарата компании, но не имеет в своих руках реальных полномочий.

АУТСОРСИНГ В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ

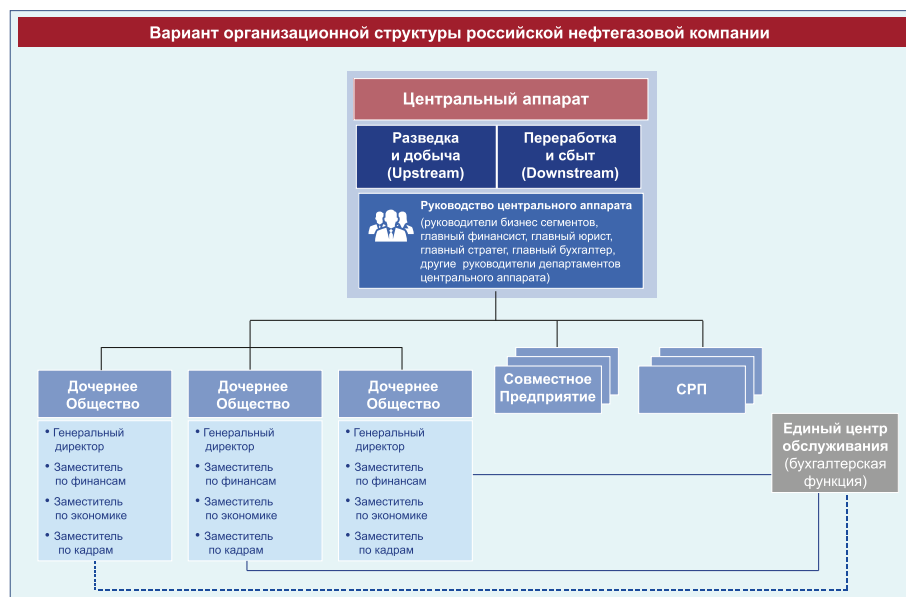
Большинство транснациональных корпораций имеют так называемые центры обслуживания, созданные в странах с низкой стоимостью трудовых ресурсов, таких как Филиппины, Индия, Аргентина. Центры обслуживания позволяют стандартизировать и оптимизировать бизнес-процессы. Обычно это делается на базе интегрированной ИТ-системы управления. Для глобальной нефтяной компании процессы, которые могут быть отданы на аутсорсинг, – это, например, выставление счетов юридическим лицами по всему миру, заполнение налоговых деклараций, кадровое администрирование и т. д. Всё это может быть централизовано в одном сервисном центре в какой-то точке мира.

Вместе с тем, процесс аутсорсинга с точки зрения его наполнения является непрерывным. Крупнейшие глобальные игроки потратили десятки лет на выстраивание той системы, которую имеют сегодня. И процессы всё ещё продолжают. Как говорится, «есть у революции начало, нет у революции конца».

Конечно, создать идеальную структуру, которая будет одновременно минимизировать риски, оптимизировать налоговую нагрузку и облегчать операционное управление, крайне сложно. Однако международная практика показывает, что есть подходы, которые прошли, что называется, проверку временем. Безусловным критерием их эффективности является удобство управления для руководителя в сочетании с оптимизацией затрат и стандартизацией бизнес-процессов.

ЗАЧЕМ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ ОРГСТРУКТУРА?

В России вопросы организационной структуры приобретают в настоящее время дополнительную актуальность в связи с проектом деофшоризации. Рассматриваемый сегодня законопроект существенно расширяет понятие налогового резидентства Рос-



сийской Федерации, вводя понятие руководящего управления как критерия для определения налоговой нагрузки.

Учитывая высокий уровень централизации решений в отечественных холдинговых компаниях, под российское налоговое резидентство могут попасть реально функционирующие зарубежные производственные предприятия. Такая постановка вопроса не соответствует международной практике, поэтому многие представители бизнеса, в том числе нефтегазовое сообщество, всё-таки надеются, что в проект будут внесены изменения. Известно, что ряд профильных министерств готовят свои поправки.

В налоговых законодательствах большинства юрисдикций имеются чёткие правила, связанные с холдинговой деятельностью. Например, юридические лица США подлежат налогообложению на консолидированный мировой доход, од-

нако для целей налогового учёта в США принимается учёт по национальным стандартам и зачитывается налог, уплаченный в государстве пребывания. Поэтому американские нефтегазовые компании, имеющие высокое налогообложение в странах своей производственной деятельности, практически не уплачивают налог на доходы в США.

Независимо от того, в каком виде российский законодатель утвердит антиофшорные нормы, компаниям нефтегазового сектора в любом случае нужно уделять внимание вопросам организационной структуры. Ведь это путь к конкурентному преимуществу через эффективное управление и снижение издержек. А в текущей экономической парадигме, когда оптимистичным считается рост ВВП 0,5–1%, любые инициативы, которые позволяют компаниям работать эффективнее и экономить, ценны как никогда.

Перерабатывающий кластер в сырьевом коридоре

Частичная переориентация российского НГК на «восточный вектор» ставит перед Хабаровским краем новые задачи

В последние годы нефтегазовый комплекс России пытается переключиться на «восточный вектор». То есть, не отказываясь от традиционной ориентации на европейский рынок, существенно увеличить своё присутствие в энергетике стран АТР. В связи с этим значительно возрастает роль российских дальневосточных регионов, которые должны превратиться в важнейшие центры переработки углеводородных ресурсов и одновременно в транзитные узлы. О том, как эта модель реализуется в Хабаровском крае, журналу «Нефть России» рассказал губернатор региона Вячеслав ШПОРТ.

– Вячеслав Иванович, в чём, по Вашему мнению, состоят специфические особенности возглавляемого Вами региона по сравнению с другими субъектами РФ?

– Хабаровский край является одним из крупнейших субъектов России. Его площадь составляет 4,6% территории всей страны. С юга на север он простирается на 1800 км, с запада на восток – на 125–750 км. Из-за таких огромных расстояний отдельные районы имеют низкую транспортную доступность. Естественно, это влияет на организацию деятельности и качество жизни населения.

Исторически сложилось, что Хабаровский край – административный, промышленный, научный, образовательный и культурный центр Дальневосточного федерального округа. Здесь дислоцируется штаб-квартира Восточного военного округа, который объединяет воинские части от Сибири до Камчатки и Сахалина.

Минерально-сырьевой потенциал – важное конкурентное преимущество края. К примеру, удельный вес запасов платины и меди составляет 50% от общих запасов по ДФО, олова – 20%, золота – 8%. Имеются значительные ресурсы цветных металлов, нефть, газ. Правда, геологическая изученность территории ещё пока слабая, ГРП охвачена только треть региона.

Располагая богатой и разнообразной минерально-сырьевой базой, край занимает важное место в экономике страны по ряду сырьевых позиций.

При этом на фоне сырьевой направленности производства Дальневосточного федерального округа в целом экономика края многопрофильная. Она базируется на развитой диверсифицированной промышленности, где высокий удельный вес имеют обрабатывающие отрасли и оборонные предприятия.

В регионе располагается основная машиностроительная база на Дальнем Востоке России. Именно здесь создаётся высокотехнологичная конкурентоспособная продукция, задействованы наиболее квалифицированные кадры. В частности, у нас ведётся строительство военных и гражданских судов различного на-

НАША СПРАВКА



Вячеслав Иванович ШПОРТ родился 16 июня 1954 г. в Комсомольске-на-Амуре. Окончил техникум по специальности «самолётостроение», Политехнический институт по специальности «инженер-механик самолётостроения» в Комсомольске-на-Амуре, Высшие академические курсы при Военной академии Генерального штаба ВС РФ по специальности «оборона и обеспечение безопасности Российской Федерации», Национальный институт им. Екатерины Великой по специальности «юриспруденция».

С 1973-го по 1975 г. служил в рядах Вооружённых сил на Дальнем Востоке.

С 1975-го по 1999-й работал на руководящих должностях на Комсомольском-на-Амуре авиационном производственном объединении им. Ю. А. Гагарина.

С 1999-го по 2007 г. – депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации третьего и четвёртого созывов, заместитель председателя Комитета ГД по промышленности, строительству и наукоёмким технологиям, председатель экспертного совета ГД по техническому перевооружению промышленности России, председатель межфракционного депутатского объединения «Авиация и Космос».

С 2008-го по 2009-й – директор Дирекции по производству и техническому развитию авиационной холдинговой компании «Сухой».

Со 2 марта 2009 г. – заместитель председателя правительства Хабаровского края – министр промышленности, транспорта и связи.

С 30 апреля 2009 г. – исполняющий обязанности губернатора Хабаровского края.

С 6 мая 2009 г. по настоящее время – губернатор Хабаровского края.

С 30 апреля 2013 г. – исполняющий обязанности губернатора Хабаровского края до вступления в должность лица, избранного губернатором Хабаровского края.

Имеет государственные награды: Орден Дружбы и юбилейную медаль «300 лет Российскому флоту», а также ряд ведомственных почётных знаков.

Доктор технических наук, профессор Академии военных наук.



Порт Де-Кастри, нефтеналивной терминал

значения. Выпускаются энергетическое и подъёмно-транспортное оборудование, кабельная продукция.

Флагман дальневосточной экономики – авиастроительное объединение Комсомольский-на-Амуре авиационный завод им. Ю. А. Гагарина. Здесь запущен в серию пассажирский среднемагистральный самолёт «Сухой Суперджет-100», производятся высококлассные боевые авиакомплексы СУ-35С и Т-50.

На территории края реализуют инвестиционные проекты такие крупнейшие компании ТЭК, как «Газпром», «Роснефть», «СУЭК», и ряд других.

У нас создаётся первая в России морская портовая особая экономическая зона (ПОЭЗ). Наша цель – сформировать современный, отвечающий международным требованиям портово-промышленный район, состоящий из нескольких кластеров – портово-логистического, биоресурсного, промышленного, судоремонтного. Ключевым преимуществом ПОЭЗ является близость к основным экспортным рынкам минерального сырья, лесных и рыбных товаров Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии. Она имеет выход на две железнодорожные магистрали – Байкало-Амурскую и Транссиб – и является узловой точкой международного Транссибирского транспортного коридора. При транзите Европа – Совгавань – США через портовую зону расстояние по БАМу и морю сокращается на 1 тыс. км, а сроки доставки грузов – на шесть суток.

Хабаровский край является одним из важнейших транспортных узлов России. Только в прошлом году объём грузооборота вырос на 34,5%. Это произошло благодаря пуску в эксплуатацию трубопроводной системы ВСТО-2.

Сырьевые и транзитные возможности региона создают хороший потенциал для дальнейшей индустриализации края. Благодаря созданию энергетической инфраструктуры – магистральных газопроводов из Якутии, ВСТО, высоковольтных линий элек-

тропередачи, Северного широтного хода и Транссибирского железнодорожного маршрута – к 2020 году должен быть сформирован мощный транзитный энергетический и сырьевой коридор, ориентированный на страны Северо-Восточной Азии.

– Как Вы оцениваете работу нефтяного комплекса Хабаровского края?

– Прежде всего отмечу, что 99% нефтепереработки ДФО приходится на долю нашего края. В 2013 г. три предприятия – Хабаровский и Комсомольский НПЗ, а также НПЗ ЗАО «Трансбункер» в п. Ванино – переработали 12126,9 тыс. т нефти, что на 1% больше уровня предыдущего года.

Нефтеперерабатывающая промышленность края стабильна, рентабельна и высокопроизводительна. Здесь реализуются крупные инвестиционные проекты и программы. Эта отрасль вносит существенный вклад в развитие региона и в его положительный внешнеторговый баланс.

Мощности наших НПЗ полностью покрывают потребности края в качественных нефтепродуктах и обеспечивают их поставки не только в регионы Дальнего Востока, но и на экспорт в страны АТР.

Как раз специфические особенности Хабаровского края сыграли главную роль при определении местоположения нефтепереработки на Дальнем Востоке. Напомню, в 1920 годы был принят план ГОЭЛРО, главная задача которого состояла в переводе крестьянской и земледельческой России на промышленные рельсы. Шёл активный поиск источников нефти и электроэнергии. В 1930 годах на Сахалине нашли нефть. А поскольку центр Дальневосточного края – Хабаровск, то здесь и было решено строить нефтеперерабатывающий завод. Сырьё доставляли баржами с Сахалина. И с 1935 г. Хабаровский НПЗ начал давать региону тракторный керосин и мазут.



Хабаровский НПЗ



Визит премьер-министра РФ Д. А. Медведева на ХНПЗ (апрель 2014 г.)

Когда началась война, основной потенциал промышленного производства сместился на Дальний Восток. Комсомольск-на-Амуре сразу строился как мощный промышленный центр. И несмотря на то что шла война, в декабре 1942 г. на Комсомольском-на-Амуре нефтеперерабатывающем заводе заработала установка первичной переработки нефти АТ-2. НПЗ давал бесценные 500 тыс. т горючего в год.

Сегодня это современные, мощные нефтеперерабатывающие комплексы. Немаловажно, что особое внимание нефтепереработчики уделяют снижению нагрузки на окружающую среду. Буквально недавно, в апреле нынешнего года, на Хабаровском НПЗ побывал с рабочим визитом премьер-министр Д. А. Медведев. Особое внимание было уделено ходу строительства комплекса гидроочистки и гидрокрекинга (ГККО). Он на 96% уменьшит выбросы в атмосферу окислов серы.

Правительство края поддерживает генеральную реконструкцию Хабаровского НПЗ, проводимую НК «Альянс». Начиная с 2000-го компания инвестировала в техническое перевооружение данного предприятия свыше 2 млрд долларов.

Строительство комплекса ГККО «под ключ» является основой программы генеральной реконструкции. Одновременно планируется переоборудовать действующее производство и объекты общезаводского хозяйства для обеспечения работы нового комплекса. В текущем году намечен ввод этих объектов.

В результате реконструкции Хабаровский НПЗ будет соответствовать международным стандартам и сможет производить продукцию, конкурентоспособную не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

На Комсомольском НПЗ ведётся строительство комплекса глубокой переработки нефти. В 2012 г. на предприятии начато производство нового вида продукции – нефтяного кокса, который востребован на рынке для нужд металлургической промышленности. Ввод в эксплуатацию установки замедленного коксования позволил увеличить глубину переработки нефти до 70%.

Реконструкция НПЗ продолжается, что в дальнейшем позволит выпускать автобензин класса Евро-4. По завершении данных работ производительность НПЗ составит 8 млн т в год (по сырой нефти). Радикально изменится и структура выпуска продукции: доля бензинов увеличится до 29%, а средних дистиллятов (в основном дизельных топлив) – до 63%.

Одновременно с развитием перерабатывающих мощностей «Роснефть» совершенствует логистику поставок сырья и готовой продукции. Запланировано строительство продуктопровода от Комсомольского завода до порта Де-Кастри протяжённостью около 325 км и мощностью 5–6 млн т в год. Реализация данного проекта обеспечит замещение поставок нефтепродуктов железнодорожным транспортом в порты Ванино и Находка для дальнейшего экспорта в страны АТР.

Кроме того, компании «Альянс» и «Роснефть» реализуют инвестиционные проекты по присоединению своих НПЗ к нефте-

проводу Восточная Сибирь – Тихий Океан. Это позволит снизить затраты на транспортировку нефти к местам переработки.

Группа компаний «Трансбункер» приступила к строительству второй очереди НПЗ в п. Ванино. Завершение работ намечено на 2016 г. Здесь будут перерабатывать западносибирскую нефть и производить высококачественные нефтепродукты – мазут, прямой бензин, дизельное топливо Евро-4 и Евро-5, авиационный керосин и судовое маловязкое топливо.

– С какими основными проблемами сталкивается нефтегазовый комплекс региона?

– Ещё два-три года назад НГК Дальнего Востока испытывал серьёзнейший кадровый голод. Чтобы решить эту проблему наши вузы начали обучать новым специальностям. Но нас просто не пускали на данный рынок, так что пришлось доказывать, что вузы смо-

способствуем реализации программ развития, сокращению сроков и объёма согласований различной документации, обеспечиваем поддержку инвестиционных программ и проектов.

Создан Инвестиционный совет при правительстве края, который курирует проекты на Хабаровском, Комсомольском и Ваннинском НПЗ (они признаны приоритетными). С предприятиями заключены инвестиционные соглашения о государственной финансовой поддержке.

В то же время нефтяные компании оказывают помощь правительству края в развитии социальной сферы. С их участием, например, успешно реализуются программы поддержки спорта, позволяющие не только командам мастеров добиваться новых результатов, но и привлекать детей и молодёжь к занятию спортом, способствовать популяризации здорового образа жизни среди жителей края.



Прокладка нефтепровода Комсомольск-на-Амуре – Владивосток

гут справиться с поставленной задачей. Первые выпускники будут через два года. В Комсомольском-на-Амуре государственном техническом университете студенты обучаются по целевому набору, и мы точно знаем, что ребята придут работать на НПЗ. Сейчас на базе предприятия они проходят производственную практику. Если просуммировать все краевые вузы, то поначалу это будет 1 тыс. человек. А по озвученным Минвостокразвития цифрам, для нефтегазохимического комплекса Дальнего Востока до 2017 г. необходимо подготовить 17 тыс. высококвалифицированных специалистов.

К тому же у нас никогда не было развито направление нефтегазохимии. Нет ни одного доктора наук, надо создать с нуля лабораторную базу. Следовательно, чтобы наладить подготовку специалистов надлежащего уровня, необходимо выстроить отношения с ведущими университетами в этой сфере.

Кстати сказать, аналогичная ситуация и с подготовкой кадров для аэрокосмического кластера – ощущается нехватка специалистов и лабораторной базы.

– На каких принципах правительство Хабаровского края взаимодействует с нефтяниками? Какие меры принимаются для развития перерабатывающей промышленности?

– Подчеркну, предприятия данной отрасли составляют базис экономики края. Стабильность социальной сферы и работа смежных отраслей во многом обеспечиваются благодаря слаженным действиям компаний нефтегазового сектора.

Правительство края заключило взаимовыгодные соглашения о сотрудничестве с компаниями «Альянс», «Роснефть», «Транснефть», «Газпром». В рамках действующего законодательства мы



Открытие комплекса гидрокрекинга на Комсомольском НПЗ

– Каковы, по Вашему мнению, перспективы развития края?

– Они основываются на его конкурентных преимуществах. Как я уже говорил, это – богатая природно-ресурсная база, выгодное географическое положение, обеспечивающее развитие транзита и интеграцию экономик стран АТР, наличие диверсифицированной и достаточно развитой экономики, возможности укрепления научно-технического, инновационного и образовательного потенциала, имеющиеся территории для хозяйственного освоения, политическая и социальная стабильность в регионе.

К тому же сегодня на высоком государственном уровне заявлено о приоритетном развитии Дальнего Востока и Сибири. Предусматривается смена модели с «догоняющей» на «опережающую».

Что касается перспектив нефтегазовой отрасли, то, согласно прогнозу, подготовленному Министерством по развитию Дальнего Востока, добыча нефти в регионе в ближайшие годы останется примерно на том же уровне. Но объём её переработки должен возрасти на 20%. В рамках развития НГК к 2017 г. здесь будет создано до 17 тыс. высококвалифицированных рабочих мест и ещё более 30 тыс. – на предприятиях смежных отраслей.

Инвестиционные проекты нефтегазохимического комплекса станут основными точками экономического роста и создадут мультипликативный эффект. Планируется, что с 2020 г. ВРП начнёт расти на 187 млрд рублей в год, а поступления в бюджеты всех уровней в течение периода окупаемости проектов увеличатся на 16 млрд рублей в год. Соответственно, это обеспечит устойчивое развитие экономики. А значит, повысит качество жизни дальневосточников.

Читайте журнал

РЕСУРСЫ ШЕЛЬФА



**РЕСУРСЫ
ШЕЛЬФА**

По вопросам сотрудничества обращайтесь по телефонам:

+7 (495) 350-05-72; +7 (916) 138-52-99

или по электронной почте: adv@neftrossii.ru; asoldatov@neftrossii.ru

1-3 ОКТЯБРЯ 2014
МОСКВА

ARCTIC OIL & GAS WEEK

IV Конференция НЕФТЬ И ГАЗ ЯМАЛА И КАРСКОГО МОРЯ

III Конференция НЕФТЬ И ГАЗ ТИМАНО-ПЕЧОРЫ И БАРЕНЦЕВА МОРЯ

III Конференция СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ: НЕФТЕГАЗОВАЯ ЛОГИСТИКА АРКТИКИ

+7 495 646-13-95

WWW.ARCTICWEEK.COM

Арктике нужен мониторинг

Для обеспечения экологической безопасности требуется создание системы прогнозирования и мониторинга хозяйственной деятельности на арктическом шельфе РФ



«Газпром нефть»

Михаил ГРИГОРЬЕВ,
член научно-технического совета
Минприроды России, директор;
Жанна СВЕТЛОВА,
руководитель группы стратегического планирования освоения минерально-сырьевой базы топливно-энергетического комплекса;
Елена СОКОЛОВА,
руководитель группы картографии и пространственного моделирования инфраструктуры топливно-энергетического комплекса
(ООО «Гекон»)

Экономическое развитие Арктической зоны подразумевает решение двух первоочередных задач – освоение природных ресурсов и создание международного евро-азиатского транспортного коридора. Под природными ресурсами в первую очередь подразумеваются углеводороды шельфа и прилегающей суши. Под созданием транспортного коридора – развитие инфраструктуры Северного морского пути. При этом в силу инфраструктурных особенностей и шельфовые месторождения, и те, которые расположены на побережье, разрабатываются и планируются к разработке с использованием морской схемы транспортировки продукции. Экологическая безопасность является неотъемлемым условием освоения Арктической зоны России. Утверждённая Президентом РФ в 2013 г. «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года» определяет необходимость своевременного прогнозирования чрезвычайных ситуаций техногенного характера.

Нужен единый подход к оценке рисков

Низкая устойчивость арктических экосистем, крайне чувствительных даже к незначительным антропогенным воздействиям, требует принятия мер по повышению эффективности федерального государственного экологического кон-

Рис. 1. Хозяйственная деятельность на арктическом шельфе² России, связанная с освоением углеводородных ресурсов, и возможные ущербы для морских экологических систем

Виды деятельности		Возможный экологический ущерб и его причины				
		морские транспортные операции		специфическая деятельность по освоению углеводородных ресурсов		
		загрязнения с судов* (компетенция Администрации Северного морского пути)		аварийные разливы нефти	выбросы в атмосферу загрязняющих веществ и пыли**	дополнительный ущерб биоразнообразию
Поиск, разведка и освоение месторождений нефти и газа	Сейсморазведочные работы	загрязнения нефтью, топливом и нефтепродуктами	загрязнения бродячими животными веществами, попадающими на льду	загрязнения мусором с судов	загрязнение воздушной среды с судов	гидродурды, повреждение органов и тканей
	Исследования-геологические исследования на площадках бурения					
	Бурение					буровой шлам
	поисково-оценочное					технологические отходы бурения
	разведочное					обработанные буровыми жидкостями жидкости
	эксплуатационное					буровые сточные воды
	Обустройство месторождений и создание инфраструктуры					диспутубления и сброс грунта
	Добыча нефти					изменение гидрологического режима
	Хранение нефти					миграционные барьеры
	Транспортировка нефти					сброс пластиковых вод
Ликвидационные работы	Грузовые перевозки, включая транзит по Северному морскому пути					остатки конструкций

Примечание.

* Международная конвенция по предотвращению загрязнения с судов, МАРПОЛ.

** Без учёта пожаров верхних строений платформ и транспортных средств.

троля на объектах хозяйственной деятельности, расположенных на территории Арктической зоны РФ. Такой контроль должен быть основан не только на своевременном обнаружении, но и на прогнозировании чрезвычайных ситуаций техногенного характера. Это определяет необходимость проведения мониторинга хозяйственной деятельности на арктическом шельфе РФ, связанной с освоением минеральных ресурсов и их транспортировкой, с целью прогнозирования процессов, представляющих угрозу для экологического равновесия.

В настоящее время проведено значительное количество фоновых экологических исследований, оценок воздействия на окружающую среду. Компании-недропользователи осуществляют экологический мониторинг зон реализуемых проектов, но единого интегрирующего подхода к прогнозу локализации экологических рисков на арктическом шельфе не создано.

Негативное воздействие на окружающую среду осуществляется на всех эта-

пах выявления, обустройства и освоения месторождений углеводородов (прежде всего, нефти) в Арктической зоне. Это требует создания системы сквозного мониторинга реализации проектов на всех стадиях их развития с целью разработки превентивных мероприятий.

Для оценки основных источников и рисков нефтегазовых загрязнений водной среды морскими техническими средствами, эксплуатируемыми в Арктике, рассмотрим общую схему оценки возможных ущербов для морских экологических систем в связи с хозяйственной деятельностью на арктическом шельфе России (см. рис. 1)¹.

¹ Григорьев М. Н., Светлова Ж. В., Соколова Е. Д. Мониторинг хозяйственной деятельности на арктическом шельфе России // Бергколлеция. 2014. № 6. С. 42–44, с дополнениями.

² Включая территориальное море, внутренние морские воды в соответствии с Законом РФ от 21.02.1992 г. № 2395-1 (ред. от 28.12.2013 г.) «О недрах», ст. 9, ч. 2; Федеральный закон от 31.07.1998 г. № 155-ФЗ (ред. от 03.02.2014 г.) «О внутренних морских водах, территориальном море и прилегающей зоне Российской Федерации»; Федеральный закон от 30.11.1995 г. № 187-ФЗ (ред. от 03.02.2014 г.) «О континентальном шельфе Российской Федерации».

Проведённая систематизация соотношения видов деятельности на различных этапах освоения месторождений нефти и газа и возможных экологических ущербов, основанная на установлении вероятных причин инцидентов, обсуждалась в марте – мае 2014 г. на пяти международных конференциях и семинарах (в России и Финляндии), связанных с морским арктическим судоходством. В детальном обсуждении предложенной схемы приняли участие как природоохранные организации (WWF, Greenpeace, Akvaplan-niva), так и Администрация Северного морского пути, Американское бюро судоходства, Аналитический центр СКФ и иные организации, высказавшие конструктивные предложения по принятому подходу и учёту возможных факторов.

Мониторинг процессов, представляющих угрозу для экологического равновесия, является неотъемлемой частью общего мониторинга состояния национальной безопасности и уровня социально-экономического развития Арктической зоны РФ.

Создание системы прогнозирования и мониторинга хозяйственной деятельности на арктическом шельфе России, связанной с освоением углеводородных ресурсов и развитием транспортной схемы, начато в 2013 г. Инициатором этого стала экспертная группа по вопросам освоения минеральных ресурсов и развития транспортной системы в Арктике Координационного совета по приграничному и межрегиональному сотрудничеству при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе.

ООО «Гекон» выступает как базовая организация создания системы и финансирует работы в инициативном порядке. Система мониторинга реализована в стандартной геоинформационной системе ArcGIS.

Работа поддержана на расширенном совещании у министра природных ресурсов и экологии Российской Федерации С. Е. Донского на тему «Состояние геологического изучения и освоения углеводородных ресурсов континентального шельфа Российской Федерации» 25 декабря 2013 года; на круглом столе под председательством полномочного представителя Президента РФ в СЗФО В. И. Булавина 6 марта 2014 года (Санкт-Петербург); на рабочих совещаниях секции по глобальным проблемам и международной безопасности Научного совета при Совете Безопасности РФ.

Функциональное назначение системы мониторинга состоит как в формировании информационных ресурсов общегосударственной системы мониторинга и анализа состояния национальной безопасности и уровня социально-экономического развития Арктической зоны РФ, так и в организации информационно-аналитического обеспечения деятельности профильных министерств в части экологически безопасного освоения ресурсного потенциала арктического региона и развития транспортной инфраструктуры.

Говоря о практическом применении системы, следует отметить, что она уже использована для:

- выполнения прогноза грузопотоков в арктическом бассейне и оценки потребности в различных судах и морских технических средствах, необходимых для обеспечения освоения месторождений углеводородного сырья на арктическом шельфе для Министерства промышленности и торговли (в рамках ФЦП «Развитие гражданской морской техники» на 2009–2016 годы);
- разработки «Предложений по организации системного мониторинга хозяйст-



венной деятельности на арктическом шельфе РФ, связанной с освоением минеральных ресурсов и их транспортировкой, с целью прогнозирования процессов, представляющих угрозу для экологического равновесия» для Министерства природных ресурсов и экологии.

Ещё одно практическое применение – мониторинг реализации «Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года» (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2011 г. № 2074-р) – в рамках работы аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО.

Мониторинг планирования и реализации инвестиционных проектов по освоению минеральных ресурсов и развитию транспортной системы в Арктической зоне позволяет хозяйствующим субъектам более обоснованно подойти к долгосрочному стратегическому планированию деятельности, а органам законодательной и исполнительной власти – к совершенствованию госуправления соци-

ально-экономическим развитием Арктической зоны.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ

Целью мониторинга в части обеспечения экологической безопасности является прогнозирование и локализация возможных экологических угроз, связанных с освоением углеводородных и иных минеральных ресурсов Арктической зоны России и характеристика их особенностей, а также мониторинг экологической нагрузки на зоны арктического бассейна.

Регион мониторинга охватывает как континентальный шельф, территориальное море и внутренние морские воды Арктической зоны РФ, так и сопредельные арктические акватории (норвежский сектор Баренцева моря и американский сектор Чукотского моря).

Объекты мониторинга – это следующие группы арктических проектов:

- поисково-оценочные работы на нефть и газ на арктическом шельфе;



гической схемы увязывается со сроками его ввода в действие).

3. Участники проекта – лицензии на право пользования недрами (целевое назначение и вид работ, даты регистрации и окончания срока действия лицензии): недропользователь, партнёр, доля партнёра, компания-оператор проекта.

4. Физико-географическая (глубины моря, ледовый режим) и ресурсная характеристики участка работ.

5. Сопоставление обязательств в соответствии с условиями пользования недрами и фактических видов, объёмов и сроков выполнения работ на лицензионных участках.

6. Тип терминала, состав и готовность морской транспортно-технологической схемы.

7. Особенности навигации (сезонная или круглогодичная, требования к ледовым классам судов, необходимость ледокольной проводки).

8. Схема минерально-сырьевого центра (соотношение объектов разработки и межпромысловой инфраструктуры).

9. Прогноз добычи и фактическая добыча углеводородов, качество сырья.

10. Объёмы транспортировки (прогноз, соглашение с перевозчиком, факт).

11. Рынки и схема транспортировки.

12. Риски реализации проекта (политические, экономические, технологические, природно-климатические, экологические и т. п.).

«Газпром нефть»

- освоение углеводородных месторождений на арктическом шельфе;

- разработка расположенных на арктическом побережье месторождений полезных ископаемых с использованием морских схем транспортировки;

- транспортные проекты, связанные с вывозом добываемых в арктическом бассейне углеводородов;

- транспортные транзитные проекты, предусматривающие перевозку углеводородов и иную деятельность в акватории Севморпути, включая планы зарубежных государств по развитию хозяйственной деятельности в Российской Арктике (страны Европы, Китай, Южная Корея, Япония и т. д.).

На июль 2014 г. мониторинг учитывает 118 лицензионных участков, из которых 65 расположены в акватории континентального шельфа, территориального моря и внутренних морских вод России. Остальные 53 лицензионных участка находятся на побережье арктических морей.

Критерием включения лицензионных участков в мониторинг является их рас-

положение в акватории арктического бассейна или использование арктической морской схемы транспортировки продукции.

На участках выявлено 61 месторождение нефти и газа, 26 из которых находятся в акваториях. 118 лицензионных участков объединены в 39 проектов, являющихся действующими или потенциальными источниками генерации грузовой базы нефти, конденсата и сжиженного природного газа.

Проведено выделение 9 зон хозяйственной деятельности, связанной с освоением и транспортировкой углеводородов, в определённой последовательности вовлекаемых в освоение (см. рис. 2).

Для характеристики каждого проекта, связанного с освоением ресурсов нефти и газа шельфа и побережья Арктической зоны, используются следующие основные группы показателей.

1. Название проекта и его номер.

2. Типизация проекта по обоснованности оценки ресурсной базы и состоянию строительства отгрузочного терминала (создание морской транспортно-техно-

В ОСНОВЕ МОНИТОРИНГА – ИНФОРМАЦИЯ

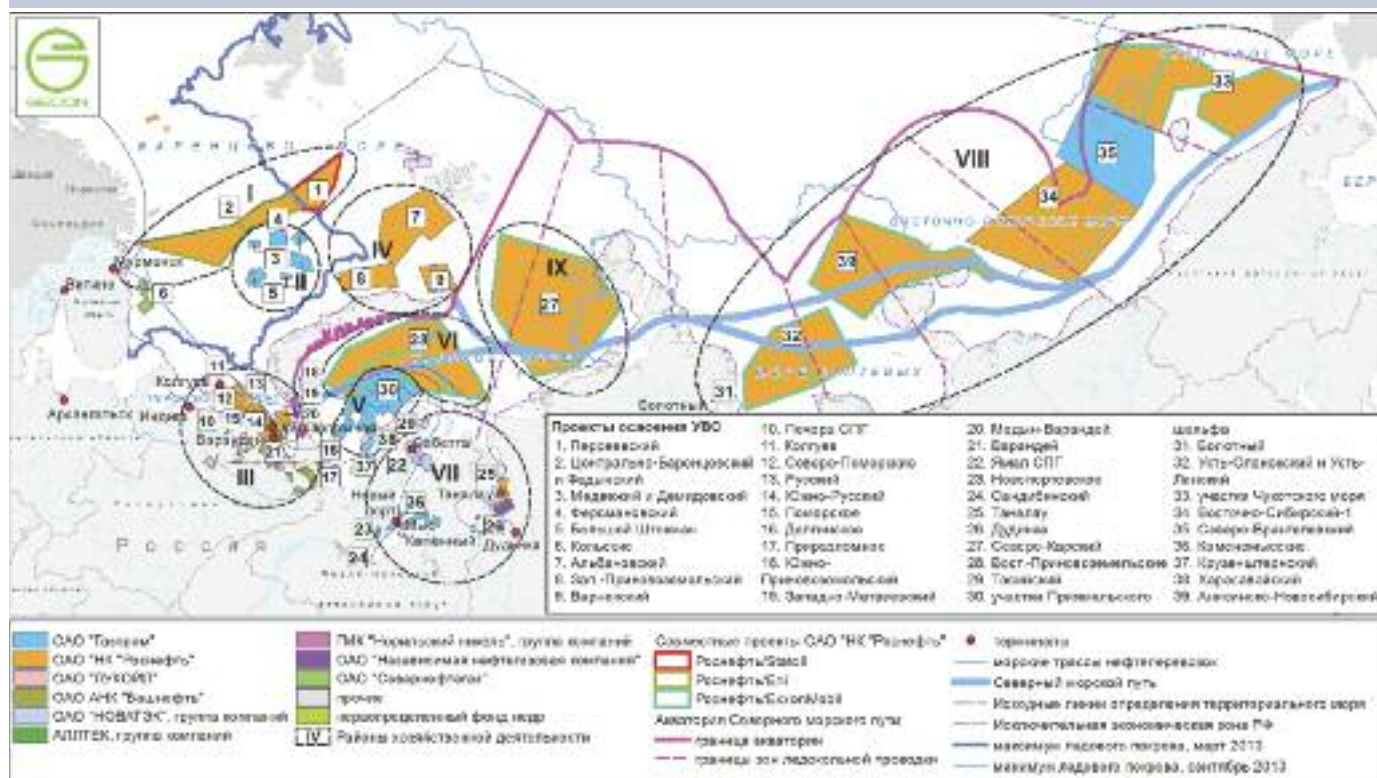
Несомненно, что именно вопросы экологической безопасности являются определяющими при освоении арктических акваторий. Это относится как к разработке месторождений на шельфе, так и вывозу продукции морским путём.

Очевидно, что создание системы мониторинга – профильная задача Минприроды РФ, в ведении которого находится выдача лицензий на право пользования недрами, контроль за выполнением лицензионных соглашений и обеспечение мониторинга окружающей природной среды – как на суше, так и на континентальном шельфе.

Информационный фонд системы может быть сформирован на основе информационных ресурсов Минприроды и подведомственных ему федеральных агентств и служб. Исходными данными являются следующие сведения:

- лицензирование арктического шельфа (текущее состояние лицензирования –

Рис. 2. Зоны хозяйственной деятельности по освоению ресурсов нефти и газа арктического шельфа и побережья России



шельфа России; на сопредельных с Россией акваториях – норвежский сектор Баренцева моря, американский сектор Чукотского моря; планирование лицензирования – на арктическом шельфе России, сопредельных с Россией акваторий);

- геофизические, инженерно-геологические и экологические исследования, поисково-оценочное и разведочное бурение (сроки и объёмы мероприятий в соответствии с лицензионными соглашениями; фактические сроки и объёмы проведения работ);

- обустройство и ввод в освоение месторождений (сроки и объёмы мероприятий в соответствии с лицензионными соглашениями; фактические сроки и объёмы проведения работ);

- добыча полезных ископаемых (сроки начала добычи в соответствии с лицензионными соглашениями; сроки начала разработки и уровни добычи согласно утвержденным Центральной комиссией по разработке нефтяных и газовых месторождений Роснедр проектным документам; фактические сроки ввода в разработку и достигнутые уровни добычи);

- транспортировка продукции (сроки, объёмы и направления поставок на рынки в соответствии с проектными документами и планами недропользователей; особенности схем транспортировки

и требования к транспортным судам; фактические объёмы и направления транспортировки, особенности проведения погрузочно-разгрузочных работ и навигации);

- показатели добываемого сырья в части влияния на особенности транспортировки и проведения ликвидаций аварийных разливов нефти [данные по параметрам флюидов в соответствии с Государственным балансом запасов и исследованиями специализированных лабораторий; модели временной изменчивости параметров добываемых флюидов согласно проектным документам; фактические показатели добываемой продукции в соответствии с данными специализированных лабораторий, коносаментов (транспортных накладных), таможенных деклараций и иных источников];

- размещение участков недр с лицензиями на освоение углеводородного сырья относительно различных категорий морских пространств с юрисдикцией РФ – внутренних морских вод, территориального моря, исключительной экономической зоны, континентального шельфа, – что определяет правовой статус хозяйственной деятельности субъектов этой деятельности в пределах участков.

В 2013 г. Минприроды поддержало предложение Экспертной группы по вопросам

освоения минеральных ресурсов и развития транспортной системы в Арктике Координационного совета по приграничному и межрегиональному сотрудничеству при полномочном представителе Президента РФ в СЗФО по организации системного мониторинга хозяйственной деятельности на арктическом шельфе России. Поддержанные Минприроды предложения в 2014 г. были далее направлены в проект решения Совета Безопасности РФ по Арктической зоне.

Ещё раз подчеркнём, что функциональное назначение рассмотренной системы мониторинга экологической безопасности на арктическом шельфе России состоит как в организации информационно-аналитического обеспечения деятельности Минприроды России, так и в формировании информационных ресурсов общегосударственной системы мониторинга и анализа состояния национальной безопасности и уровня социально-экономического развития Арктической зоны РФ.

В № 6 за 2014 г. по вине редакции была допущена опечатка в статье Михаила Григорьева «Как замерить "транспортные ворота"?». На стр. 36 неверно указан источник информации рисунка 4. Следует читать: «Составлено автором». Редакция приносит свои извинения автору статьи.

offshore
marintec
RUSSIA



Международная конференция и выставка по судостроению и разработке
высокотехнологичного оборудования для освоения континентального шельфа

OFFSHORE MARINTEC RUSSIA

7-10 октября 2014

— Санкт-Петербург —



www.offshoremarintec-russia.ru

Организаторы:

ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ



SIEMENS

РЕСУРСЫ
ШЕЛЬФА

(812) 320 8015 frolova@restec.ru

Генеральный спонсор

Официальный спонсор

Спонсор круглого стола

Официальное издание



9 декабря

Отель «Балчуг Kempinski Москва»

Форум «Нефтегазопереработка в России 2014»

CREON Energy, ведущая российская консультационная группа в сфере нефтегазохимического комплекса, приглашает принять участие во Втором международном форуме «Нефтегазопереработка в России 2014», который пройдет 9 декабря 2014 г. в отеле «Балчуг Kempinski Москва».

Учитывая исключительную важность нефтегазопереработки для российской экономики, мы считаем необходимым продолжить обсуждение существующих проблем в широком кругу экспертов и заинтересованных специалистов разных сегментов рынка, объединенных общими интересами.

Главным событием Форума 2014 года станет подведение итогов **первого в России Рейтинга экологической ответственности нефтегазовых компаний РФ**, подготовленного совместно группой CREON и WWF Russia.



Будем рады видеть Вас на нашем Форуме. Дополнительную информацию о предстоящих мероприятиях Вы можете получить в Оргкомитете по тел.: + 7 (495) 797-49-07 или e-mail: org@creonenergy.ru

Реверс газа: скорее мёртв, чем жив?

Первый опыт поставок на Украину «голубого топлива» из Европы свидетельствует о том, что проще и дешевле помириться с «Газпромом»

Андрей ПАЛЮРА,
ведущий инженер Крымского
республиканского предприятия
«Черноморнефтегаз»

Годом основания газовой промышленности Украины принято считать 1924-й, когда был проложен первый газопровод от посёлка городского типа Дашава до города Стрый. В 1967 г. ввели в эксплуатацию газопровод «Братство» (Долина – Ужгород – Западная граница) и началась подача газа в страны Центральной и Западной Европы. Но ни в 1967-м, ни в последующие годы бурного развития газотранспортной системы Украины никто не мог предположить, что в исторически недалёком будущем станут осуществляться попытки подачи газа через данную ГТС в обратном направлении.

Сколько ни скидывай, всё мало...

19 января 2009 г. между «Газпромом» и НАК «Нафтогаз Украины» был подписан, пожалуй, один из самых противоречивых, с точки зрения Киева, контрактов на поставку природного газа. Он охватывает период 2009–2019 гг. И если в ноябре 2009 г. премьер-министр Украины Юлия Тимошенко заявляла, что данный контракт стал настоящей победой Украины на 10 лет вперёд, то уже в 2010 г. новый премьер-министр Николай Азаров заявил, что страна в этом договоре проиграла всё, что можно было проиграть.

Действительно, с одной стороны, соглашение заключили напрямую «Газпром» и «Нафтогаз Украины» без участия «РосУкрЭнерго», что теоретически предполагало снижение цены на газ за счёт исключения комиссионных посредника. Плата за транзит, согласно заявлению Юлии Тимошенко, была увеличена на 60%.



С другой стороны, уже вскоре цена на российский газ, поставляемый Украине, перестала устраивать Киев.

21 апреля 2010 г. в Харькове президент Украины Виктор Янукович и президент России Дмитрий Медведев подписали соглашения, в соответствии с которыми цены на российский газ были снижены на 30%, но не более чем на 100 долларов за 1 тыс. м³. Эта скидка была получена в обмен на пролонгацию договора о пребывании Черноморского флота РФ в Севастополе после 2017 г. ещё на 25 лет. Но парадокс заключается в том, что даже с учётом данной скидки цена газа не устраивала украинскую сторону. Правительство страны стало предпринимать многочисленные попытки пересмотра контракта.

Украина также стремилась сократить закупки газа у «Газпрома». Проектов было немало – от постройки СПГ-терминала в порту Южный до заключения соглашений с мировыми энергетическими гигантами о добыче сланцевого газа на территории страны. Возникла и идея осуществления реверса газа из европейских стран.

Такой реверс начала осуществлять в ноябре 2012 г. компания RWE Supply&Trading GMBH. Поставки шли из Германии через

территорию Польши, где оператором выступила компания Gaz-System. С апреля 2013 г. стартовали реверсные поставки через Венгрию, оператор – венгерская FGSZ LTD. Одним из перспективных считалось направление из Словакии с оператором Eustream a.s. На Украине предполагали, что данная компания владеет техническими возможностями реверса газа в объёме 80 млн м³ в сутки, то есть 29 млрд м³ в год. А это практически перекрывает экспортные закупки Украины. Пробная прокачка «голубого топлива» с территории Словакии была осуществлена в мае 2013 г.

РЕВЕРСНЫЕ БАРЬЕРЫ

Но эти реверсные операции сопровождались рядом проблем. Так, представители словацкой Eustream сомневались в возможности поставок газа из-за неурегулированности вопросов с «Газпромом». Глава концерна Алексей Миллер в интервью каналу «Россия-24» заявил следующее: «Есть большие сомнения в отношении того, что могут быть физически осуществлены реверсные поставки из Словакии, например, в районы Донецка, Харькова или Киева. А если это так, возникает другой вопрос о том, что если

это не физический реверс, а некий виртуальный реверс на бумаге, то как украинская сторона может распоряжаться газпромовским газом в украинской трубе, ведь пункты сдачи у нас находятся в Европе? Конечно, нужно очень внимательно посмотреть, является ли такого рода схема законной».

Возникли и технические проблемы. Необходимо проложить отдельный газопровод, чтобы разделить транзит российского газа и импорт на Украину газа из ЕС. Словацкая сторона предупредила об этом Киев, тот выразил готовность нести дополнительные расходы. Однако в реальности у Украины вряд ли найдутся средства для такого строительства.

Имеются и организационные трудности. В мае и июне 2013 г. оператор украинской ГТС и Eustream безуспешно пытались протестировать процедуру межгосударственных поставок. Выяснилось, что Украина не имела стандартных данных, необходимых, согласно европейскому законодательству, для управления транспортировкой газа.

Осуществлению реверсных поставок препятствовал и ценовой фактор. Закупка реверсного газа осуществляется на спотовом рынке Европы. Но зимой из-за морозов цена превышает 500 долларов за 1 тыс. м³. В такой ситуации реверс, естественно, теряет всякий смысл. Тем более что закупки «голубого топлива» в ЕС должны оплачиваться Украиной немедленно, европейские трейдеры не предоставляют отсрочку платежа. Киев же permanently находится в состоянии низкой платёжеспособности.

Да и законодательство Украины содержит положения, ограничивающие возможность реверса. В соответствии с заявлением секретаря Экспертного совета по вопросам развития газовой промышленности и рынка природного газа Леонида Униговского, необходимо принятие законопроекта о бестендерной закупке газа. Отсутствие такового не позволяет «Нафтогазу Украины» оперативно реагировать на ситуацию и закупать природный газ на спотовых рынках Европы.

Но главная проблема заключается в том, что осуществляемый реверс нельзя назвать реальной диверсификацией поставок газа на Украину. Ведь страны ЕС, задействованные в данном реверсе, не являются добытчиками ресурса и сами приобретают его, в том числе у «Газпрома». Складывается парадоксальная ситуация: Украина пытается купить продукт дешевле не у производителя, а у посредника, ко-

торый к тому же территориально расположен дальше от места добычи газа.

Закупка газа в странах ЕС могла бы стать заменой российским поставкам только в двух случаях. Первый вариант – приобретение СПГ с европейских терминалов. Его доставку можно было бы организовать через Адриатический газовый коридор, который связал бы Украину, Хорватию и Венгрию (в Хорватии планируется открытие терминала по приему СПГ из США).

Второй вариант – закупка норвежского газа. В этом случае возможно использование СПГ-терминала в Польше.

Но в обоих вариантах возникает вопрос наличия свободных объёмов газа, готовых к продаже, а также вопрос цены, конкурентной по сравнению с российскими поставками.

АЛЬТЕРНАТИВЫ «ГАЗПРОМУ» НЕТ?

Подписанное в ноябре 2013 г. соглашение с Россией о ежеквартальной скидке на газ могло бы сделать все проекты по диверсификации поставок экономически неэффективными. Но с 1 апреля 2014 г. данная скидка не применяется. Кроме того, в связи с воссоединением Крыма с Россией не действует и уже упоминавшаяся скидка – 100 долларов от формульной цены, – введённая согласно Харьковскому соглашению 2009 г. Пресс-секретарь президента РФ Дмитрий Песков аргументирует это тем, что российский флот больше не базируется на территории Украины, а та не оплачивает свою задолженность за газ. В таком случае цена, согласно подписанному контракту, достигает 485 долларов за 1 тыс. м³. С подобным подходом категорически не согласен министр энергетики и угольной промышленности Украины Юрий Продан. Он убеждён, что скидка должна применяться и цена не может превышать 386–387 долларов за 1 тыс. м³.

Таким образом, теоретически реверс остаётся для Украины экономически целесообразным. Реверсные поставки из Словакии могли бы стартовать до конца 2014 г. Но их потенциал составляет всего 8–10 млрд м³ в год. По крайней мере, такой прогноз озвучил европейский комиссар по вопросам энергетики Гюнтер Эттингер 19 марта 2014 г. в Брюсселе по окончании встречи с министром Юрием Проданом.

Со своей стороны, Словакия хочет помочь Украине с газом, но не желает за это платить. Об этом заявил премьер-министр страны Роберто Фицо: «Мы гото-

вы помочь, но каждая помощь имеет свои границы и экономически лимитирована». Он указал, что уже на ранней стадии переговоров по реверсным поставкам возникли проблемы.

О своих претензиях к ещё не состоявшемуся партнёру по газовому бизнесу уже заявила и украинская сторона. «У нас есть серьёзные вопросы по Словакии. К сожалению, он (вопрос реверсных поставок. – Авт.) практически не решается словацкой стороной. Нас даже вместе со словацкими специалистами не хотят допускать на территорию словацкой газоизмерительной станции «Копушаны» для того, чтобы мы могли посмотреть техническую документацию, посмотреть физически на трубопроводы», – отметил Юрий Продан.

Впрочем, как уже отмечалось, реверс газа из ЕС практически не решает ценового вопроса. Стоимость «голубого топлива» остаётся крайне высокой. Например, во Франции, которая граничит с Германией, цена доходит до 550 долларов за 1 тыс. м³. И трудно поверить в то, что поставки на Украину из Германии через Словакию будут дешевле.

Более того, директор специальных проектов НТЦ «Психея» (Киев) Геннадий Рябцев заявил, что на Украине отсутствуют технологические возможности поставок реверсного газа из ЕС и поэтому не следует ожидать помощи от Запада: «Они нам не помогут ни санкциями, ни финансовой помощью, за которую потом не нужно будет расплачиваться. Никто в ЕС не будет поддерживать Украину, если это будет вредить их экономическим интересам».

Так что единственным разумным вариантом является налаживание взаимовыгодных отношений между НАК «Нафтогаз Украины» и её традиционным партнёром «Газпромом». Они должны совместными усилиями осуществить модернизацию украинской ГТС и газовых хранилищ для обеспечения транзита и хранения «голубого топлива». Это создало бы на Украине дополнительные рабочие места (из-за уменьшения транзита российского газа ПАО «Укртрансгаз» только в 2013 г. сократило более 3 тыс. человек). Также это помогло бы устранить политическую составляющую при формировании цен на газ и сделать шаг в сторону создания эффективной рыночной модели ценообразования на данный энергоресурс. И самое главное, нужно понять, что Украина не обладает временем для неподкреплённых реальной работой и финансами деклараций. Необходимо действовать быстро и прагматично. ■



EXPO NET

Г. ВОЛГОГРАД

**9-11
ДЕКАБРЯ
2014**



ВВЦ "РЕГИОН"
тел.: (8442) 26-51-86,
24-26-02
texno@regionex.ru
www.regionex.ru



Промышленно-технические выставки

ТЕХНОФОРУМ

XV специализированная
промышленно-техническая выставка

ОБОРУДОВАНИЕ- НЕФТЬ. ГАЗ. ХИМИЯ

XVII специализированная выставка
оборудования, технологий для нефтяной
и газовой промышленности
и нефтеперерабатывающего комплекса

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

XIII выставка - конференция
энергосберегающих технологий, оборудования,
возобновляемых источников энергии

РЕГИОН-ЭЛЕКТРО

XI выставка электротехнического оборудования,
электрических машин, приборов, аппаратов
и современных технологий в электроэнергетике

MOL остаётся в России

Несмотря на то что компания продала ряд своих активов на территории РФ, она намерена наращивать добычу в нашей стране

Сегодня активно обсуждаются вероятность ужесточения западных санкций против российского нефтегазового комплекса и возможные последствия такого шага. Большинство экспертов полагают, что гранды мировой энергетики, такие как ExxonMobil или Shell, уже давно работающие в России и вложившие в проекты на её территории миллиардные инвестиции, вряд ли пойдут на сворачивание своей деятельности в нашей стране.

А вот как отреагирует на повышение напряжённости между Москвой и Западом «среднее звено» НГК? То есть зарубежные компании, не относящиеся к числу гигантов и имеющие сравнительно небольшой бизнес в России или только намеревающиеся вложить инвестиции в её экономику? К числу таковых относится венгерская MOL Group. О своём видении ситуации в России, а также о перспективах реализации проектов в различных регионах мира нашему журналу рассказал исполнительный директор этой компании Йозеф МОЛНАР.

— Г-н Молнар, можно сказать, что компания MOL — лицо венгерского нефтегазового комплекса, ведущий национальный игрок в данной отрасли. А какие основные проблемы стоят сегодня перед ТЭК Венгрии, и каковы возможные пути их решения?

— Наша компания занимается на территории Венгрии производством и переработкой углеводородного сырья, и поэтому я могу говорить о секторах upstream и downstream, где самой большой проблемой стал кризис, который начался в 2008 г. и привёл к падению спроса на нефтепродукты на 25%. И только в прошлом году мы увидели первые признаки восстановления рынка. Возможно, ещё рано проявлять излишний оптимизм, но мы прогнозируем постепенное увеличение спроса. Однако при этом ожидается стагнация объёмов потребления дизельного топлива. Применительно к текущему бизнесу я пока не вижу других серьёзных проблем.

НАША СПРАВКА



Йозеф МОЛНАР с 1978-го по 2001 г. занимал различные управленческие должности в компании BorsodChem, включая должность главы ценового отдела (с 1982-го по 1987 г.) и начальника отдела по контролю (с 1987-го по 1991-й).

В период между 1991-м и 2001 г., будучи финансовым директором и первым заместителем исполнительного директора, он внёс вклад в урегулирование кризиса и реорганизацию BorsodChem, а позднее в разработку концепции и последующую приватизацию компании. Он играл ключевую роль в выходе компании на фондовую биржу.

Г-н Молнар также являлся исполнительным директором TVK (с 2001-го по 2003 г.), директором по планированию и контролю в MOL Group (с 2003 г.). С 2004 г. до своего назначения на должность исполнительного директора (в мае 2011 г.) занимал должность финансового директора MOL Group. В рамках компании был членом совета директоров в Slovnaft (с 2004-го по 2008-й) и членом совета директоров TVK (с 2001-го по 2011 г.).

Является членом наблюдательных советов INA d.d. (с апреля 2010 г.) и FGSZ Zrt. (с мая 2011 г.).

Что же касается будущего, то определённые опасения вызывает система налогообложения. Как Вы знаете, энергетические отрасли облагаются, помимо налога на прибыль, также рядом специальных налогов. И такая ситуация усложняет поиск новых проектов.

— Сегодня на фоне некоторого обострения политических отношений между РФ и ЕС вновь активно поднимается вопрос о роли России в обеспечении энергетической безопасности Европы. Заметно ли изменение этой роли на венгерском рынке?

— Нет, за последнее время никаких существенных изменений в этой сфере не про-

изошло. Россия по-прежнему является крупнейшим поставщиком газа в Венгрию. Однако Венгрии удалось повысить уровень своей энергетической безопасности за счёт строительства трансграничных трубопроводов в Словакию и Австрию. Благодаря этому появились альтернативные маршруты поставок газа и снизились риски, связанные с данными поставками.

В целом я считаю, что Россия в перспективе будет играть важную роль в вопросах снабжения Европы энергоносителями, а европейские страны останутся крупнейшими покупателями российского газа.

— Россия активно реализует проекты по строительству газопроводов в Европу. В первую очередь речь идёт о «Северном потоке» и «Южном потоке». Но в связи с ситуацией вокруг Украины сооружение South Stream оказалось на грани срыва. Как в Венгрии относятся к данному проекту, как его реализация может повлиять на бизнес MOL и венгерскую энергетику в целом?

— Я считаю, что любые новые трубопроводы, новые альтернативные пути поставок углеводородов в любом случае улучша-

ют ситуацию. И я не думаю, что «Южный поток» на грани срыва. Как мне известно из прессы, определённые проблемы возникли только в Болгарии. Насколько я понимаю, вопрос состоит лишь в выполнении российской стороной некоторых регулятивных требований Евросоюза. В ЕС существуют очень жёсткие правила, требующие обеспечения конкуренции. И руководство ЕС просто намерено применить данные нормы к проекту «Южного потока», обеспечив тем самым выполнение его участниками упомянутых правил конкуренции.

Я не думаю, что строительство «Южного потока» как-то повлияет на бизнес MOL, поскольку у нас уже имеются надёжные

источники углеводородного сырья. Но с точки зрения государства, поставки станут гораздо надёжнее.

– А может ли негативно сказаться на обеспечении энергоресурсами Центральной и Юго-Восточной Европы нынешний украинский кризис?

– Не думаю. В краткосрочной перспективе вероятность возникновения каких-либо проблем, наверное, существует. Но в долгосрочном плане, благодаря инвестициям в строительство новых трубопроводов, теоретически можно будет обойтись без транзита газа через территорию Украины. Хотя я полагаю, Москва и Киев заинтересованы в том, чтобы найти взаимовыгодное решение данной проблемы...

– Сегодня практически во всём мире популярна тема сланцевых нефти и газа. Имеются ли, по Вашему мнению, перспективы разработки сланцевых залежей на территории Восточной и Центральной Европы? Собирается ли компания MOL принять участие в сланцевых проектах?

– В недрах Восточной и Центральной Европы, конечно же, есть сланцевый газ. В том числе и на территории Венгрии. Но в настоящее время не существует технических возможностей для его добычи. Это связано со сложным геологическим строением месторождений и более высоким давлением пластов по сравнению с тем, что имеется в США. Конечно, в перспективе будут разработаны соответствующие технологии. Однако тогда основной проблемой станет экономическая рентабельность добычи сланцевого газа, поскольку в связи с упомянутыми факторами она будет более дорогой, чем производство обычного газа.

MOL несколько лет назад создала совместное предприятие и сделала попытку войти в проекты по добыче сланцевого газа. Но она оказалась неудачной. Однако от самой идеи мы не отказались. На данный момент ведутся исследования и поисково-разведочные работы. В будущем мы, возможно, найдём партнёра, обладающего достаточными компетенциями в сфере разведки и добычи сланцевых ресурсов. Но пока, как я уже отмечал, таких технологий в Европе нет.

– Недавно MOL приобрела активы в Северном море. Однако добыча в данном регионе в последнее время стагнирует. Какие надежды Вы связываете с освоением североморских месторождений?

– Стратегия нашей компании нацелена на расширение объёмов разведки и добы-



Северо-Ледовое месторождение, буровые работы на площадке K-4

чи углеводородов. Сейчас MOL производит около 100 тыс. баррелей нефти в сутки, однако мы планируем увеличить данный показатель до 200 тыс. барр./сут. Но имеющийся в нашем распоряжении портфель активов позволяет довести его лишь до 130 тыс. барр./сут. Следовательно, необходимо приобретать новые активы.

В традиционных регионах деятельности компании – Центральной и Восточной Европе – такой рост обеспечить уже невозможно. Поэтому мы вышли на международную арену. На данный момент Северное море является весьма привлекательным регионом для реализации нефтегазовых проектов, поскольку характеризуется низким уровнем политических рисков. И это снижает риски нашего инвестиционного портфеля в целом.

В предыдущие годы мы предпочитали заниматься добычей на суше, поскольку обладаем достаточным опытом в этой области. Но в прошлом году впервые решили выйти на шельф. Напомню, мы приобрели у германской компании Wintershall («дочка» концерна BASF) доли в 14 лицензиях на добычу углеводородов на континентальном шельфе Великобритании в Северном море. Среди активов – 29% в месторождении Broom, 20% в Catcher, 33,5% в Cladhan и 50% в Scolty/Crathes. Кроме того, MOL купила доли в терминале Sullom Voe и трубопроводной системе Brent.

Я полагаю, что для нас это хороший шанс увеличить объёмы добычи и получить опыт освоения морских месторождений. Мы серьёзно настроены развивать данное направление.

– Вы отметили, что Северное море было выбрано в качестве региона реализации новых проектов MOL, в частности, из-за низких политических рисков. В то же время компания работает и в странах с очень высокими рисками, например в Пакистане...

– Политический риск – это такая вещь, которую очень трудно выразить количественно. Думаю, никто не рискнёт оценить его в процентах или в какой-то иной математической величине. В конечном счёте единственный фактор, который имеет значение, – это получение или отсутствие прибыли. Мы идём в те места, где видим возможности. К сожалению, как я уже отмечал, в Западной и Центральной Европе углеводородных ресурсов очень мало, ими обладают политически нестабильные страны.

Компания вышла на рынок Пакистана более 15 лет назад и с тех пор провели большой объём успешных геологоразведочных работ. На сегодняшний день добыча дочерних предприятий, которыми мы управляем в Пакистане, составляет 80 тыс. барр./сут. Дочерние структуры MOL занимают второе место по добыче газоконденсата и шестое – по добыче газа в этой стране. В Пакистане мы заслужили очень хорошую репутацию, у нас сложились прекрасные отношения как с региональными, так и с центральными властями. И я могу сказать, что Пакистан в последние 10 лет является самым успешным направлением нашей зарубежной деятельности. Но политические риски, конечно, сохраняются...

– MOL работает и в таких нестабильных странах, как Сирия и Ирак...



Скважины на Байтуганском месторождении



Месторождение Кwartовое, станция забора

– Нет, мы не работаем в Сирии, поскольку это запрещено. Компания инвестировала средства в освоение газовых месторождений в этой стране, но в связи с введением международных санкций мы полностью свернули данную деятельность и добыча ныне не ведётся.

В иракском Курдистане MOL начала работу в 2007 г. и уже добилась заметных успехов в области геологоразведки. Недавно мы получили разрешение на разработку ряда месторождений, и через два года планируем выйти на уровень добычи, равный 35 тыс. барр./сут.

– Как давно компания MOL присутствует на российском рынке, и каковы основные направления её деятельности в нашей стране?

– У нас достаточно долгая история взаимодействия с российскими компаниями. Первый проект по разведке и добыче был реализован в конце 1990-х. Правда, я в то время ещё не работал в компании MOL, но знаю, что он был успешным. Поэтому мы начали вкладывать инвестиции в осуществление других проектов.

Так, в 2006 г. MOL приобрела компанию «Байтекс», разрабатывающую Байтуганское месторождение в Оренбургской области. Проведённые исследования (объёмная сейсморазведка и бурение) позволили выявить потенциал запасов, значительно превышающий первоначально рассчитанную величину. На конец 2013 г. доказанные и вероятные запасы по классификации Общества инженеров-нефтяников (SPE) составили 108 млн барр. н. э.

Когда мы приобрели «Байтекс», добыча предприятия составляла 2 тыс. барр./сут. Сегодня она равняется 7 тыс. барр., а к

концу 2014 г. должна достичь 9 тыс. барр. В перспективе мы собираемся поднять её до 11–12 тыс. барр./сут. Для достижения этого уровня сейчас ведётся бурение 50 эксплуатационных и нагнетательных скважин.

В 2012 г. был приобретён Ерилкинский участок, расположенный вблизи Байтуганского месторождения. Работы по объёмной сейсморазведке начались здесь в сентябре прошлого года и были завершены в IV квартале. В конце года приступили к обработке сейсмических данных. Мы надеемся, что по их итогам удастся увеличить ресурсный потенциал MOL в России.

В апреле 2007 г. MOL приобрела ООО «Матюшкинская вертикаль», владеющее лицензией на разработку Матюшкинского участка в Александровском районе Томской области. В его освоение мы вложили более 400 млн долларов. Благодаря открытиям последних лет, его доказанные и вероятные запасы увеличились с 6 млн барр. н. э. в 2007 г. до 21,9 млн барр. в 2013 г. В ближайшие годы MOL намерена пробурить три новые разведочные скважины на этом участке. В декабре 2013 г. началось проведение двухмерной сейсморазведки на площади 1 тыс. км² в восточной части участка. Продолжается подготовка к бурению новых скважин на Западно-Кедровом и Верхне-Колтогорском месторождениях. К концу нынешнего года ГРП должны завершиться. И если будут открыты коммерческие запасы, то в освоение этого актива необходимо вложить дополнительные средства.

– В начале 2014 г. MOL продала турецкой компании ТРАО 49% акций ООО «Байтекс». Какова была цель данной сделки?

– Как я уже отмечал, мы намерены существенно увеличить добычу данного предприятия, что потребует дополнительных инвестиций. Поэтому мы и искали партнёра для данного проекта. В свою очередь, компания ТРАО была заинтересована в выходе на российский рынок, но не хотела выступать в качестве оператора. Поэтому она сочла, что взаимодействие с MOL – хороший путь в Россию.

Мы намерены расширять сотрудничество с ТРАО за счёт реализации новых проектов, в том числе и на территории РФ.

– Кроме того, MOL недавно продала два своих актива в России – ООО «MOL Западная Сибирь» и долю в СП с «РуссНефтью» (ООО «Западно-Малобалыкское»). Чем это было вызвано? Означает ли это сворачивание деятельности компании в России?

– Нет, ни в коем случае, мы никуда из России не уходим. Мы лишь оптимизировали свой инвестиционный портфель, продали часть активов, а сейчас ищем новые активы, которые можно приобрести. В идеальном варианте мы хотели бы добывать в России примерно 20–40 тыс. барр./сут.

Правда, в РФ достаточно высок уровень налогообложения, и поэтому наши прибыли здесь будут ниже, чем в том же Пакистане. Но это компенсируется фактором политической стабильности. Да и регулятивные условия здесь достаточно хорошие.

Конечно, мы не хотим конкурировать с крупными компаниями, действующими в России. Упомянутые 20–40 тыс. барр./сут. – достаточно незначительные объёмы по сравнению с общими масштабами российской нефтедобычи. Но, повторяю, мы никуда из России не уходим. ■

ОТКРЫТА
РЕГИСТРАЦИЯ
УЧАСТНИКОВ



ЭКСПО-ВОЛГА

организатор выставок с 1986 г.



**15-17 ОКТЯБРЯ
САМАРА**

VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА



**Нефтедобыча.
Нефтепереработка.
Химия.**

ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТРАСЛИ

**Самара, ул. Мичурина, 23а
Тел.: (846) 207-11-38
www.expo-volga.ru**



XXI специализированная выставка



2014

НЕФТЬ И ГАЗ

Топливо энергетический комплекс

16-19

сентября



ОАО «Тюменская ярмарка»

Адрес: Россия, 625013,

г. Тюмень, ул. Севастопольская, 12, Выставочный зал

телефакс: (3452) 48-55-56, 48-66-99, 48-53-33;

e-mail: tyumfair@gmail.com. www.expo72.ru

Углеводороды не предлагать

Кабинет министров Франции намерен заменить 25% мощностей по выработке электроэнергии с атомных станций на солнечные панели и ветряки

Наталья ГРИБ,
руководитель;
Александр ЦИКОРИН,
кандидат экономических наук, аналитик
(Информационно-аналитический центр
ООО «Газпром энергохолдинг»)

В сентябре 2014 г. парламент Франции начнёт рассматривать новую Энергетическую стратегию страны. В июне кабинет министров уже обсудил и одобрил проект данного документа. Если депутаты его поддержат, то второй по ёмкости рынок Европы ожидают кардинальные перемены: доля выработки электроэнергии на АЭС снизится с 75% в 2014 г. до 50% 2025 г. в пользу альтернативной энергетики. Тогда как доля электрогенерации на газе и угле останется незначительной (10%) и будет служить лишь для балансировки энергосистемы. Впрочем, атомное лобби просто так не сдаст свои позиции: монополия Electricite de France (EDF) достаточно влиятельна на энергетическом рынке Франции – не меньше, чем «Газпром» в России.

Популярность АЭС под угрозой?

Во Франции АЭС очень популярны: общее количество работающих реакторов достигает 58. По установленной мощности блоков страна занимает второе место в мире после США, а по доле атомной энергетики в энергобалансе и вовсе первое. При этом жители регионов будущего строительства АЭС не только не возражают против данных проектов, а, наоборот, приветствуют такие новшества, поскольку сооружение атомной станции даёт новые рабочие места и большой потенциал для развития местности в целом. А самое главное – в обществе практически отсутствует чувство страха перед деятельностью АЭС.

Активное развитие сети АЭС во Франции началось в 1973 г., после нефтяных кризисов на Ближнем Востоке. Страны ОПЕК кратно увеличили стоимость нефти, что стало поистине шоком для Франции, в которой в тот период 40% выработки электричества приходилось на нефтяную генерацию. При этом страна не имела природных ресурсов в значительных объёмах – ни нефти, ни природного газа, да и запасы угля были довольно скудными. Именно поэтому она вы-

брала мирный атом как основу для будущей энергосистемы.

В этот период была разработана самая прогрессивная в мировой истории программа развития атомной промышленности. Затем, в течение 15 лет, построили большинство атомных реакторов, полностью покрывших собственные потребности Франции в электроэнергии, а также позволивших начать её экспорт. Протесты против атомной программы наблюдались только в начале 1970 гг., затем настроение в обществе поменялось, и больше никаких существенных вопросов не возникало. Во многом это связано с психотипом французов как нации независимых людей, которые не хотят зависеть, например, от волатильных цен на нефть на Ближнем Востоке или от стоимости импортного газа. Данный тезис очень хорошо подтверждается ответом французов на вопрос, почему у них так развит атом: «нет нефти, нет газа, нет угля – нет выбора». Уважение по отношению к научным работникам и инженерам и их высокий статус в обществе помогают формировать доверие к национальным инновационным техническим разработкам. Государство «пиарит» развитие атомной генерации, в том числе с помощью телевидения. Основной тезис рек-

ламных кампаний: без АЭС жизнь станет дороже и тяжелее. В целом две третьих населения страны положительно относятся к атомной энергетике.

Французская атомная программа построена на американских технологиях. После экспериментов с собственными реакторами в 1960-е годы было принято решение отказаться от них и начать внедрять реакторы с водной технологией по американской модели. Именно реализация типовых проектов по всей стране позволила значительно сэкономить на строительстве реакторов. Кроме того, идентичность проектов позволяет серьёзно контролировать вопросы безопасности и осуществлять превентивные меры. Так, после происшествия на одном реакторе сразу же составляется программа защиты от повторения идентичной ситуации на других станциях, что гораздо проще, нежели разрабатывать сложные технические мероприятия для каждого типа реакторов отдельно.

Атомная генерация в основном работает в режиме базовой загрузки. Максимальный срок эксплуатации реакторов был определён в 2009 г. – 40 лет (Autorité de sûreté nucléaire, ASN). В данной работе авторы смоделировали примерный период вывода основной массы реакторов из эксплуатации с учётом того, что сейчас строится только один реактор и что принято решение о закрытии АЭС «Фессенхайм» в 2017–2018 гг.

На рис. 1 мы наглядно видим, что до 2030 г. свой ресурс выработают 80% атомных мощностей Франции. Поэтому перед властями и ведущими энергокомпаниями страны встает вопрос о замене устаревающих реакторов с учётом специфики рабо-

ты АЭС. По этой причине EDF решила вложить 55 млрд евро в повышение безопасности атомных станций, продлив срок их полезного использования с 40 до 60 лет.

В случае продления ресурса эта проблема переносится аж на 2050 г. Тем не менее актуальными остаются вопросы: что в перспективе придёт на смену АЭС, какие мощности станут нести базовую нагрузку? Очень многое будет зависеть от политики и экономики в стране, регионе и мире. В случае повторения аварии, подобной той, что произошла на «Фукусиме», и вовсе возможен полный переворот энергобаланса страны, вплоть до выхода на ведущие роли тепловых станций.

Подтверждением последнего тезиса послужило недавнее ЧП. Агентство Reuters сообщило: «19–20 апреля 2014 г. во Франции была остановлена работа самой старой АЭС "Фессенхайм", расположенной на границе Франции и Германии. Причиной стала авария, которая, по уверениям компании-оператора EDF, не представляет серьёзной угрозы. Случайное закрытие клапана, контролирующего подачу пара в турбогенератор, автоматически остановило второй реактор АЭС. На электростанции ведутся восстановительные работы, дата перезапуска ещё не определена. При этом первый реактор "Фессенхайма" неактивен с 9 апреля 2014 г. – с момента обнаружения утечки в трубе, по которой поступала вода для АЭС. По комментариям представителя EDF, эти два инцидента не оказали никакого влияния ни на АЭС, ни на окружающую среду».

«Фессенхайм» эксплуатируется с 1977 г. и вызывает беспокойство общественности из-за множества неполадок. Её закрытие было одним из пунктов предвы-

борной программы президента Франции Франсуа Олланда, который под давлением «зелёных» пообещал, что АЭС законсервируют в 2016 г. В состав «Фессенхайма» входят два атомных реактора общей мощностью 1800 МВт.

Мы сомневаемся, что в итоге этот инцидент повлечёт за собой серьёзные выводы «здесь и сейчас». Тем не менее такие случаи дают дополнительные козыри в руки «зелёных» и иных противников дальнейшего развития АЭС.

КАК СЛЕЗТЬ С «АТОМНОЙ ИГЛЫ»?

В конце июня 2014 г. новый кабинет министров Франции рассмотрел и одобрил проект Энергетической стратегии страны. Согласно данному документу, к 2050 г. потребление первичной энергии снизится вдвое, со 154 до 77 млн т нефтяного эквивалента. В первую очередь это произойдёт за счёт уменьшения использования углеводородов на 30%, со 100 до 70 млн т н. э. Зато доля ВИЭ в потреблении первичной энергии должна возрасти с 14% в 2012 г. до 23% в 2020 г. и 32% в 2030 г.

Если сегодня в общем объёме выработки электроэнергии, по данным Минэнерго Франции, АЭС занимают 75%, ВИЭ – 15%, а другие виды генерации (ТЭС) – 10%, то к 2025 г. доля АЭС сократится до 50% за счёт прироста доли ВИЭ до 40%, тогда как на долю ТЭС останутся те же 10%.

Ожидается, что дискуссия в парламенте развернётся нешуточная. Как уже отмечалось, атомная генерация может полностью покрывать потребности страны в электроэнергии в режиме базовой нагрузки, причём ещё что-то останется для экспорта. Поэтому с экономической точки зрения правительству Франции проще и дешевле сохранить АЭС как базовые мощности энергосистемы (данную позицию лоббирует EDF). А поскольку срок строительства АЭС составляет 5–7, а то и 10 лет, то Франция сейчас стоит перед выбором: масштабная программа модернизации и ремонтов или более дорогая, но значительно более надёжная программа сооружения АЭС нового поколения.

Бывший президент Франции Николя Саркози активно поддерживал развитие атомной генерации. Его проигрыш в ходе президентской гонки может обойтись национальной энергосистеме слишком дорого и привести к серьёзному изменению структуры её мощностей. Действующий глава страны Франсуа Олланд в предвыборной программе обещал в пику своему оппоненту снять страну с «атом-

Рис. 1. Динамика вывода реакторов АЭС из эксплуатации при предельном сроке работы 40 лет, МВт

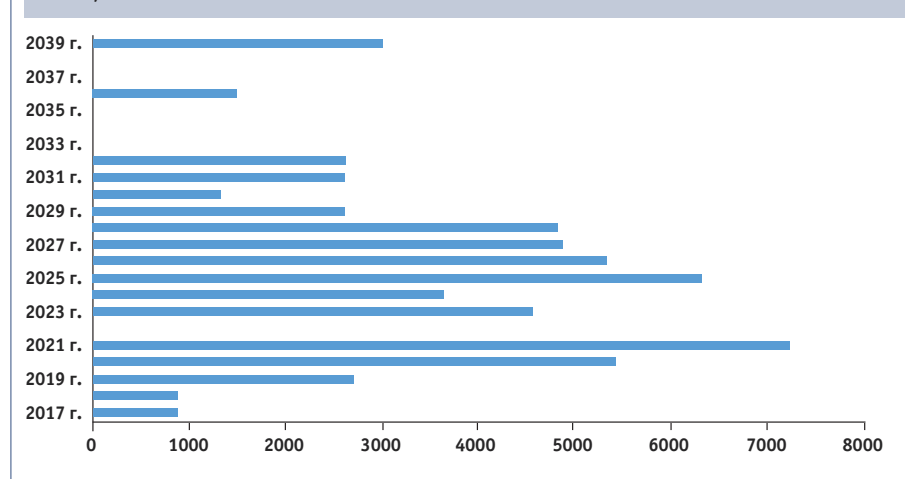
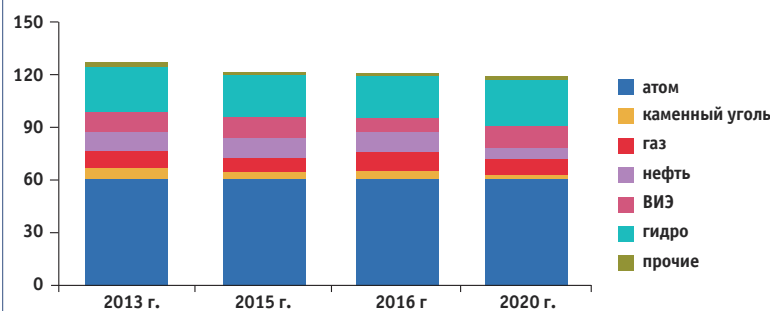


Рис. 2. Прогноз ENTSO-E потребления первичной энергии во Франции до 2020 г., ГВт



ной иглы», понизив долю АЭС в общем объёме выработки электроэнергии с 75% в 2012 г. до 50% к 2025 г. Нынешний премьер-министр Мануэль Вальс также придерживается мнения о необходимости сократить к 2030 г. зависимость страны от АЭС на 30–40%.

Как следствие, процесс согласования проектов создания АЭС идёт очень тяжело: во Франции сегодня строится лишь одна станция, и та – пилотный объект нового типа. Его бюджет из-за создания дополнительных систем безопасности уже превышен втрое, а сроки ввода сдвинуты с 2012-го на 2016 г.

На момент написания статьи опрошенные эксперты – французские политики и руководители энергокомпаний – не высказали единодушного мнения относительно будущего энергосистемы страны. Чем планируется закрывать «дыру» в размере 25% от установленных мощностей, особенно в пиковые часы? Ведь все понимают, что использовать ВИЭ в базовом режиме затруднительно из-за нестабильности выработки электроэнергии. Поэтому в ближайшие 10 лет, пока не созданы конкурентоспособные трансформаторы (использование накопителей энергии повышает её стоимость до 100 евро за 1 кВт • ч), тепловая генерация приобретает новые перспективы. В этом случае вопрос ставится ребром: что именно следует развивать – угольную отрасль или газовую?

Однако европейский регулятор ENSO-N не прогнозирует никаких существенных изменений в структуре мощностей энергосистемы Франции (см. рис. 2). А это значит, что, если не будет принята чёткая программа ввода каких-либо новых мощностей, Франция сохранит атомную генерацию в качестве ядра энергосистемы. Бездействие в данном вопросе поставит под угрозу один из самых современных и технологически совершенных в мире кейсов по формированию энергобезопасности государства.

Есть ли перспективы у газа и угля?

Некоторые аналитические агентства положительно оценивают перспективы газовой генерации в ЕС в связи с ожидаемым существенным ростом цен на уголь (до 2030 г.). Это обусловлено прогнозируемым повышением внутренних цен на газ в США (исходя из уровней фьючерсов на газ на американских торговых площадках) и сокращением квот на выбросы CO₂ (вследствие усилий европейских властей, направленных на оздоровление системы торговли выбросами, уже принято решение об отзыве 900 млн т квот).

Однако на практике в течение последних двух-трёх лет мы видим устойчивый поступательный тренд снижения цен на уголь на мировых рынках. И предпосылок к их росту в 2014–2016 гг. нет. Перспектива повышения конечных цен на сланцевый газ в Северной Америке в два раза, вследствие чего произойдёт изменение конъюнктуры мировых цен на уголь, довольно сомнительна в ближайшие три – пять лет. Поэтому в Европе получение газовой генерацией ценовых преимуществ над углем в горизонте 10 лет не просматривается. Сегодня абсолютное большинство стран Европы сформировало такое налоговое законодательство, при котором газовая генерация приносит одни убытки.

Вероятность запуска новой общеевропейской программы торговли квотами на выброс CO₂ обсуждается давно, но ничего для её внедрения по существу не принимается. Как поясняют эксперты Boston Consulting Group, для выравнивания конкуренции между газовой генерацией и угольной стоимость выбросов CO₂ уже в 2015 г. должна составлять не менее 70 евро за 1 т, а в 2020 г. – порядка 200 евро. Но, поскольку она уже несколько лет сохраняется в коридоре 3–5 евро, а рецессия в Европе до сих пор не преодолена и рост экономики стран ЕС в ближайшие годы не очевиден, Еврокомиссия просто не



рискует брать на себя ответственность за столь радикальное повышение экологических штрафов, чтобы не обвалить ВВП союза. Поэтому до 2018 г. не следует ожидать существенных изменений на рынке выбросов парниковых газов. А директивы, как мы неоднократно в этом убеждались, могут оставаться и неисполненными.

Достаточно давно ведутся дискуссии о возможности введения на территории Европы механизма оплаты мощности для поддержания тепловых станций в рабочем состоянии. В большинстве стран – это лишь первые намётки, но некоторые продвинулись дальше. Например, Великобритания «протестировала» один механизм и признала его неудачным, а сейчас ищет новый. Испания и Португалия доплачивают тепловой генерации за мощность, поэтому там спарк-спреды¹ положительные. Франция приблизилась к введению механизма оплаты мощности для ТЭС. Первые аукционы должны состояться в 2014 г., а платежи пойти в 2017 г.

Насколько это реально? Ещё пару лет назад Еврокомиссия признала нецелесообразным введение рынка мощности в рамках единого рынка электроэнергии Евросоюза (он должен начать действовать с 5 января 2015 г.). При этом она опиралась на решение Антимонопольного комитета ЕС, который высказал серьёзные опасения относительно внедрения механизма оплаты мощности (№ 12-A-09 от 12.04.2012 г.) «без явной необходимости». По его мнению, использование данного механизма усложнит нормативно-правовую базу и вызовет дополнительные расходы для потребителей (по оценкам French Energy Regulatory Authority, 200–500 млн евро в год).

Во Франции, как уже отмечалось, недавно сменилось правительство и партия «зелёных» больше в нём не представлена. Это хороший знак для газовой генерации. Од-

¹ Спарк-спред – разница между ценой топлива и ценой произведённой из него электроэнергии (Ред.).

Рис. 3. Цели и принципы основных заинтересованных сторон механизма мощности



нако новое политическое руководство возобновило дебаты по поводу повышения надёжности электроснабжения. В результате действующий ныне «Механизм нового устройства рынка электроэнергии» (NOME) может быть приостановлен и заменён введением прогрессивных тарифов на газ и электричество.

В то же время проект формирования рынка мощности может быть заблокирован из-за риска его влияния на цену электроэнергии и создания условий для серьёзных спекуляций. Игроки французского рынка электроэнергии ставят под сомнение введение механизма оплаты мощности зимой 2016–2017 гг. Как и в случае с Россией, во Франции много говорят о рынке электроэнергии, но на деле правительство фактически регулирует продажу энергии и не торопится менять систему по существу. Монополии ни в одной стране не уступают добровольно своё место либеральным принципам торговли. Существуют причины, из-за которых поставщики энергии не хотят инвестировать в новые ТЭС: это недостаточный доступ к базовой загрузке на тех же условиях, что и у EDF, а также порядок установления тарифов. Схематично цель и принципы внедрения механизма оплаты мощности для основных сторон участников представлены на рис. 3.

Принятие данного механизма, безусловно, позволит «вдохнуть» тепловой генерации, особенно газовой. Но давайте посмотрим на интересы квазигосударст-

венной EDF. Её структура мощностей на 2012 г. такова: 63,12 ГВт приходится на АЭС, 20,01 ГВт – на ГЭС, 14,7 ГВт – на ТЭС+ВИЭ. Средний возраст 36 действующих блоков ТЭС – 28 лет. То есть большинство из них скоро выработает свой плановый ресурс, и их придётся менять. По имеющимся данным, стоимость строительства тепловых газовых станций во Франции составляет 600–1000 евро за 1кВт установленной мощности.

В то же время отказ или перенос на значительно более поздний срок ввода механизма оплаты мощности приведёт к прямым потерям инвесторов. После приобретения газовой станции инвестор столкнётся с ситуацией низких КИУМов², и её будет экономически невыгодно использовать (сейчас положительный маржинальный поток для газовых ТЭС во Франции начинается при КИУМе от 49,13%). Вследствие этого станция станет простаивать, морально и физически стареть. То есть без введения на государственном уровне платы за мощность тепловые станции будут и дальше останавливаться и выводиться в резерв.

ВИЭ РАДИ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Динамика ввода новых объектов по выработке электроэнергии из возобновляемых источников (ВИЭ), безусловно, вселяет оп-

тимизм в инвесторов (см. рис. 4 и 5). Планируется, что солнечные станции будут покрывать 5400 МВт пиковой мощности. При этом уже в 2013 г. установленная мощность солнечных панелей превышала 4 ГВт. Изначально сложились хорошие финансовые возможности для строительства данного типа станций. Однако в 2012 г. было принято решение о сокращении размера субсидий и внесении определённых существенных изменений в структуру выплат.

В 2013 г. министр энергетики Франции анонсировал увеличение ежегодного прироста солнечных мощностей с 500 до 1 тыс. МВт. Однако есть ряд моментов, которые могут помешать удачной реализации данного плана. В частности, развитию ВИЭ не способствует недавнее изменение порядка получения разрешений на строительство новых объектов.

Сфера ВИЭ регламентируется Директивой ЕС № 2009/28/ЕС от 23.04.2009 г. В соответствии с ней к 2020 г. 23% конечного потребления электроэнергии в стране должно приходиться на возобновляемые источники. На национальном уровне меры стимулирования изложены в Законе № 2000-109 от 10.02.2000 г.

Существуют два наиболее распространённых механизма поддержки ВИЭ. Основной из них – *feed in tariff* – предусматривает добавление к каждому счёту на электроэнергию определённой суммы, которая в дальнейшем идёт на гарантированные выплаты инвесторам ВИЭ. Второй механизм – тендерная схема для крупных ВИЭ-проектов. Проблема заключается в том, что срок действия системы *feed in tariff* для «ветра» был оспорен. Данный механизм классифицируется как помощь со стороны государства, и инвесторы обязаны уведомлять об этом Европейскую комиссию. Сейчас правительство Франции ведёт обсуждение с ЕК изменения условий *feed in tariff*, которые устроили бы все заинтересованные стороны.

Из истории развития ВИЭ мы прекрасно знаем, что основным стимулом для этого типа энергетики послужило полное отсутствие выбросов CO₂ и расходов на органическое топливо. Однако особенность Франции заключается в том, что базовая отрасль электроэнергетики – АЭС – и так даёт нулевые выбросы парникового газа. Поэтому данный пункт для Франции неактуален. Рассматривать разные ВИЭ как альтернативу ТЭС можно с очень большой натяжкой. Однако вопрос, зачем. Ведь ВИЭ из-за своего нестабильного характера всё равно не смогут по-

² КИУМ – коэффициент использования установленных мощностей (Ред.).

Рис 4. Установленные мощности ветровых станций, МВт

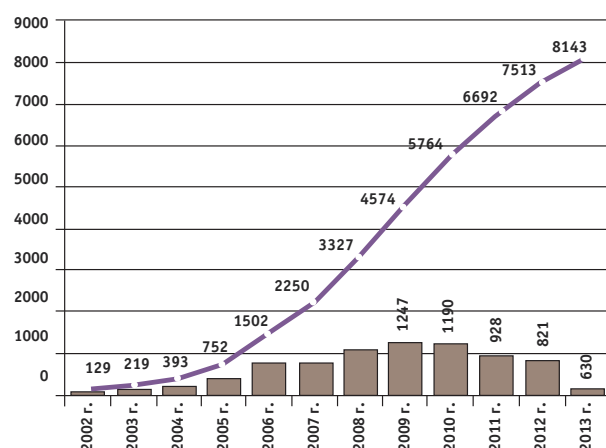
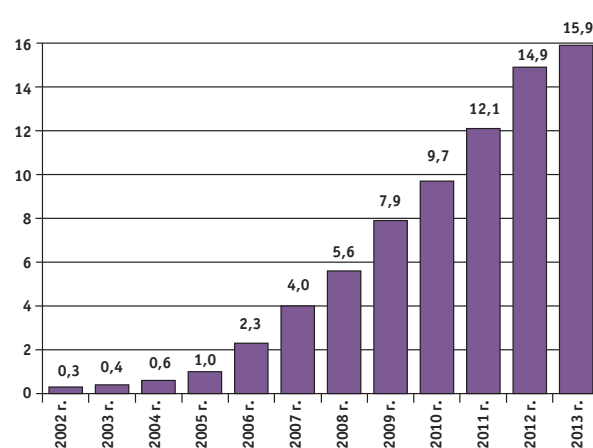


Рис 5. Выработка ветровыми станциями, млрд кВт • ч



крыть со 100-процентной гарантией пиковые и полупиковые потребности страны в электроэнергии.

Надо ли развивать альтернативную энергетику только ради того, чтобы выполнять общеевропейские директивы? То есть сначала построить, а затем подумать: зачем мы это сделали и как лучше эксплуатировать данные объекты? В связи с этим вызывает удивление низкий КИУМ фотогальваники при столь суще-

ственном приросте установленных мощностей (+21% за несколько лет).

Итак, у тепловой генерации во Франции наступают сложные времена, так как из-за необходимости реализации Общоевропейской программы 20:20:20 в отношении выбросов CO₂ и экономической нерентабельности в целом её объём снижается путём замещения ВИЭ. При этом в структуре са-

мой тепловой генерации место газовой выработки замещается угольной. На правительственном уровне рассматривается механизм оплаты мощности, внедрение которого возможно уже в ближайшее время. Однако его практическому применению будет мешать общеевропейская стагнация в экономике. К тому же оплата мощности – это перекладывание затрат на потребителей, а также препятствие на пути развития полноценной конкуренции... ■



КУРГАНХИММАШ

Выражаем благодарность нефтяным и газовым компаниям
— за сотрудничество в освоении и внедрении новых технологий —
на машиностроительных заводах России

Освоен выпуск с 2011 г.
компрессорных установок на базе ARIEL



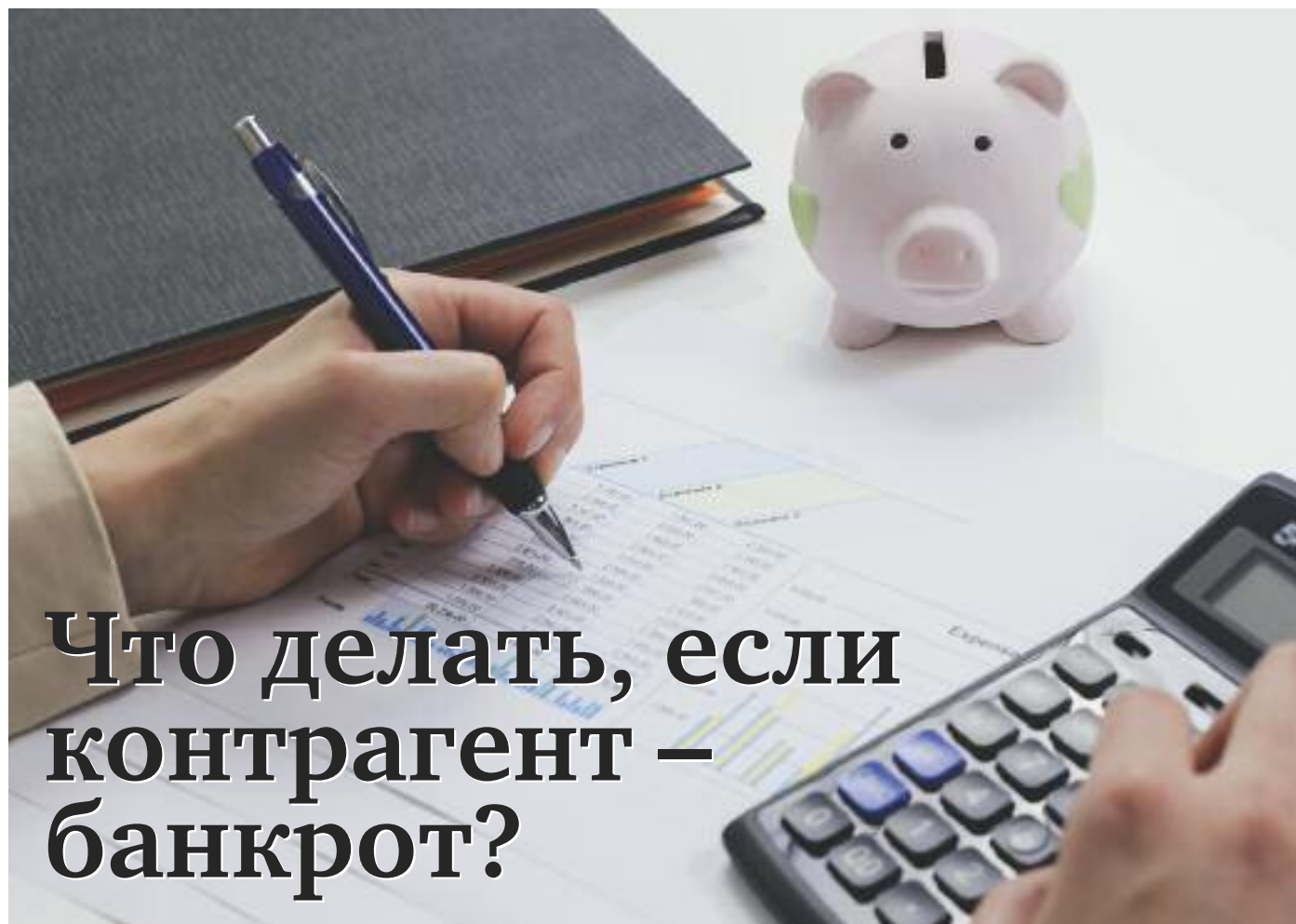
Освоен выпуск с 2013 г.
тяжелого оборудования до 180 т



РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ



www.td-khm.ru



Что делать, если контрагент – банкрот?

Возможные риски и пути их преодоления на примере банкротства нефтесервисного предприятия



Даниил САВЧЕНКО,
управляющий партнёр компании «Арбитраж.ру»

Олимпиада 2014, растущие геополитические амбиции и вызванное этим динамичное изменение конъюнктуры международных отношений – всё это порождает новые вызовы для российской экономики или, в зависимости от точки зрения, актуализирует старые. Прокларированный властями курс на деофшоризацию экономики и национализацию элит пока не выражен даже в «дорожной карте», а действия в указанном направлении носят, скорее всего, ситуативный характер (взять хотя бы инициативу о создании национальной платёжной системы). Однако реакция бизнеса на эти заявления, выраженная в стремлении успеть до «закручивания гаек» обезопасить свои активы, – более чем реальна.

В итоге всё вышеизложенное приводит не только и не столько к снижению инвестиционной привлекательности отечественной экономики для иностранных инвесторов, сколько к нежеланию российского бизнеса, ориентированного на внутренний рынок, сохранять «условный патриотизм». То есть он не стремится вкладывать деньги в развитие собственных активов, а пытается извлечь максимальные выгоды в сжатые сроки.

РЕЦЕПТ БАНКОТСТВА НЕФТЕСЕРВИСА

Самое очевидное последствие вышеупомянутых тенденций для гражданского оборота – снижение его темпов, вызванное осознанным изъятием из обращения хозяйствующими субъектами денежных средств. И если кризисом ликвидности в банковском секторе аналитики нас только пугают, пусть и с завидным постоянством, то в нефтегазовом комплексе, являющемся локомотивом экономики РФ, этот кризис, по нашему убеждению, несмотря на стабильно высокие цены на углеводороды, уже случился. Неплатежи, рост тарифов на энергию для отдельных групп потребителей, стремление профильных банков максимально обеспечить свои требования к профильным заемщикам – все эти обстоятельства свидетельствуют о наличии ряда острых проблем в жизненно важной для российской экономики сфере.

Быть может, одним из самых очевидных показателей здоровья нефтегазового сектора и, как ни прискорбно, российской экономики в целом (да-да, позвольте и нам «пнуть лежащего» и вспомнить про сырьевое проклятье) является состояние нефтесервисного бизнеса. Он, несмотря на свою очевидную близость к государственным деньгам, получаемым от продажи углеводородов, всегда был объектом преимущественно частных инвестиций бывших «романтиков 70-х» и «покорителей Самотлора», а также мелких предпринимателей, последовавших за ними на Малую Землю в 1990 годах за длинным рублем.

Преобладание частного капитала, свойственное нефтесервису, делает этот бизнес особенно чувствительным к изменениям экономической конъюнктуры. А максимальная зависимость именно от нефтегазовых денег позволяет считать отрасль лакмусовой бумажкой российской экономики. Какие же факторы сегодня воздействуют на неё? Увеличение дефицита бюджета страны стимулирует усиление фискальных функций государства. Сроки оплаты выполненных работ по договорам с добывающими предприятиями продлеваются до 180 дней. Наконец, внедряется система закупок и тендеров, вызывающая увеличение числа недобросовестных «генподрядчиков». Совокупность этих факторов – готовый рецепт банкротства среднестатистического нефтесервисного бизнеса. Причём о недобросовестном менеджменте самого предприятия гово-

рить даже нет нужды, хотя и подобные причины несостоятельности далеко не редкость.

До несостоятельности – один шаг

Напомним, что под банкротством, в соответствии с положениями статьи 2 Закона «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ (далее Закон о банкротстве) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Следует обратить внимание, что в основу понятия несостоятельности положен принцип неоплатности, то есть неспособности должника обеспечить активами весь объём своих обязательств. Однако обстоятельства неоплатности долгов оцениваются судом исключительно при разрешении вопроса о банкротстве должника по существу.

Вместе с тем, для целей возбуждения производства по делу о несостоятельности и введения в отношении юридического лица процедуры наблюдения суд, с учётом положений статьи 3 Закона о банкротстве, принимает во внимание неплатёжеспособность должника, то есть неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение трёх месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. При этом принимается во внимание задолженность, размер которой превышает 100 тыс. рублей, подтверждённая вступившим в законную силу судебным актом.

С учётом изложенного даже возникновение незначительной просрочки по обязательствам перед контрагентами может явиться основанием для возбуждения производства по делу о банкротстве. Стоит также обратить внимание, что после введения наблюдения, в соответствии с положениями пункта 3 статьи 64 Закона о банкротстве, срок исполнения обязательств, возникших до принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом, считается наступившим. Это приводит к моментальному предъявлению подавляющего большинства требований об оплате задолженности.

При указанных обстоятельствах риски банкротства предприятия представляются более чем очевидными.

Что же делать, если ваш контрагент – банкрот? Какие последствия для парт-

нёров должника наступают с момента введения в отношении него процедуры наблюдения?

Первое и очевидное – мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам, возникшим до принятия к производству дела о банкротстве. Удовлетворяться такие требования могут исключительно в порядке, предусмотренном законодательством о банкротстве. При самом оптимистическом сценарии на практике это означает погашение задолженности с существенным дисконтом через 1,5–2 года после введения процедуры наблюдения. В основном – за счёт реализации имущества должника и/или иных мероприятий, направленных на пополнение конкурсной массы. А при пессимистическом сценарии (к сожалению, наиболее вероятном в силу различных обстоятельств) происходит прекращение обязательства в связи с ликвидацией должника по результатам процедуры конкурсного производства.

Исключения из приведённых выше сценариев редки и лишь подтверждают правило. При этом, безусловно, даже в процедуре конкурсного производства у кредитора есть шанс покрыть убытки, возникшие в связи с банкротством предприятия-контрагента. Он может предъявлять соответствующие требования к контролирующим должника лицам в порядке, предусмотренном статьёй 10 Закона о банкротстве. Или же он может обжаловать незаконные действия арбитражного управляющего, предполагая наличие заинтересованности в результатах деятельности должника. Однако подробное описание указанных механизмов может служить темой для отдельного материала. Скажем лишь, что они требуют дополнительных профессиональных усилий, а прогнозируемый финансовый результат в любом случае не предполагает 100-процентного погашения непоплаченной задолженности (что, безусловно, не отменяет ценности этих усилий).

При банкротстве время – деньги

Как предотвратить указанные выше последствия? Ответ прост: своевременно принимать меры к взысканию просроченной задолженности. На практике мы часто слышим, как наши партнёры в качестве оснований к неприятию мер по взысканию задолженности с того или иного контрагента приводят факт наличия с ним доверительных отношений.

Нам, в свою очередь, приходится обращать внимание на то, что основанием для возбуждения производства по делу о банкротстве является задолженность в размере всего 100 тыс. рублей с просрочкой в 3 месяца. И непринятие своевременных мер нашими партнёрами отнюдь не означает, что такие меры не станут предпринимать кто-либо другой. Инициативность является в рассматриваемом вопросе ключевым фактором.

Приведём примеры из практики. Некоторое время назад к нам стали поступать обращения с целью взыскания задолженности с предприятий, входящих в состав одного крупного нефтесервисного холдинга, в структуре которого в том числе состоит ООО «ЯмалСервис-Центр».

Первое обращение поступило от наших челябинских партнёров. К тому моменту у них уже был судебный акт о взыскании задолженности, пока не вступивший в законную силу. При этом обращение в суд первой инстанции с заявлением о взыскании просроченной задолженности состоялось 15.04.2013 г., а основанием для обращения явилась задолженность за август – декабрь 2012 г. По итогам принятых мер задолженность была погашена 10.01.2014 г.

Второе обращение поступило к нам уже в 2014 г. от партнёров из Москвы. Задолженность на тот момент просужена не была, она сформировалась за период с января по апрель 2013 г. Обращение в суд состоялось 25.02.2014 г., а 26.05.2014 г. было вынесено решение об удовлетворении заявленных исковых требований. Вместе с тем, к моменту вступления в законную силу указанного решения в отношении должника уже была введена процедура банкротства – наблюдение, что привело к невозможности принятия мер к взысканию задолженности.

Обратим внимание, что в первом случае меры по взысканию задолженности были предприняты по истечении трёх месяцев с момента её окончательного формирования. Во втором же случае обратиться в суд удалось лишь по истечении девяти месяцев, что, на наш взгляд, и привело к негативным последствиям. Добавлю лишь, что в настоящее время перспективы погашения задолженности, рассмотренной нами во втором случае, остаются неясными.

Вторым и неочевидным последствием введения в отношении вашего контрагента одной из процедур несостоятельности является возврат уже полученно-

го от должника исполнения в конкурсную массу. Он осуществляется в результате предпринимаемых арбитражным управляющим мер по оспариванию сделок должника.

Так, зачастую кредиторы, не получая своевременного исполнения по договорным обязательствам, стремятся найти альтернативные способы погашения задолженности. Например – получение отступного в виде имущества, принадлежащего должнику, или совершение зачёта по встречным обязательствам.

Однако в соответствии с пунктом 1 статьи 61.3 Закона о банкротстве сделка, совершённая должником в отношении отдельного кредитора или иного лица, может быть признана арбитражным судом недействительной, если такая сделка влечёт или может повлечь за собой оказание предпочтения одному из кредиторов перед другими.

При этом в соответствии с разъяснениями, содержащимися в пунктах 1, 2 Постановления Пленума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 23.12.2010 г. № 63 на основании положений статьи 61.3 Закона о банкротстве, могут, в частности, оспариваться:

- действия, являющиеся исполнением гражданско-правовых обязательств (в том числе наличный или безналичный платёж должником денежного долга кредитору, передача должником иного имущества в собственность кредитора), или иные действия, направленные на прекращение обязательств (заявление о зачёте, соглашение о новации, предоставление отступного и т. п.);

- банковские операции, в том числе списание денежных средств со счёта клиента банка в счёт погашения задолженности перед банком или другими лицами (как безакцептное, так и на основании распоряжения клиента);

- выплата заработной платы, в том числе премии;

- брачный договор, соглашение о разделе общего имущества супругов;

- уплата налогов, сборов и таможенных платежей как самим плательщиком, так и путём списания денежных средств с его счёта по поручению соответствующего государственного органа;

- действия по исполнению судебного акта, в том числе определения об утверждении мирового соглашения;

- перечисление взыскателю в исполнительном производстве денежных средств, вырученных от реализации имущества должника;

- сделанное кредитором должника заявление о зачёте;

- списание банком в безакцептном порядке денежных средств со счёта клиента-должника в счёт погашения задолженности перед банком или перед другими лицами, в том числе на основании представленного взыскателем в банк исполнительного листа;

- перечисление взыскателю в исполнительном производстве денежных средств, вырученных от реализации имущества должника или списанных со счёта должника;

- оставление за собой взыскателем в исполнительном производстве имущества должника или залогодержателем предмета залога.

Исходя из вышеизложенного, даже надлежащее исполнение должником своих договорных обязательств путём перечисления денежных средств на расчётный счёт кредитора может быть признано судом недействительным, что приведёт к необходимости возврата полученного в конкурсную массу должника.

Каковы условия, при которых указанные выше сделки могут быть признаны недействительными?

В соответствии с пунктом 1 статьи 61.3 Закона о банкротстве, сделка может быть признана недействительной, если она:

- направлена на обеспечение исполнения обязательства должника или третьего лица перед отдельным кредитором, возникшего до совершения оспариваемой сделки;

- привела или может привести к изменению очередности удовлетворения требований кредитора по обязательствам, возникшим до совершения оспариваемой сделки;

- привела или может привести к удовлетворению требований, срок исполнения которых к моменту совершения сделки не наступил, одних кредиторов при наличии не исполненных в установленный срок обязательств перед другими кредиторами;

- привела к тому, что отдельному кредитору оказано или может быть оказано большее предпочтение в отношении удовлетворения требований, существовавших до совершения оспариваемой сделки, чем было бы оказано в случае расчётов с кредиторами в порядке очередности в соответствии с законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве).

При этом, в соответствии с пунктом 12 Постановления Пленума Высшего Арбитра-

ражного суда РФ от 23.12.2010 г. № 63, если сделка с предпочтением была совершена не ранее, чем за шесть месяцев, и не позднее, чем за один месяц до принятия судом заявления о признании должника банкротом, то она может быть признана недействительной только при наличии условий, предусмотренных абзацами 2 или 3 пункта 1 статьи 61.3 Закона о банкротстве. Или же должны иметься иные условия, соответствующие требованиям пункта 1 статьи 61.3. И при этом оспаривающим сделку лицам необходимо доказать, что на момент совершения сделки кредитор или иному лицу, в отношении которого совершена такая сделка, было или должно было быть известно о признаке неплатёжеспособности или недостаточности имущества должника (либо об обстоятельствах, которые позволяют сделать вывод о признаке неплатёжеспособности или недостаточности имущества).

Если же сделка с предпочтением была совершена после принятия судом заявления о признании должника банкротом или в течение одного месяца до принятия такого заявления, то для признания её недействительной не требуется доказывать обстоятельства осведомлённости кредитора о неплатёжеспособности должника.

На практике изложенное выше означает, что если у должника на момент предоставления кредитору исполнения (не важно, в виде оплаты или иным путём) были иные кредиторы, срок исполнения денежных обязательств перед которыми также наступил и что если такое исполнение было произведено в течение шести месяцев, предшествовавших принятию заявления о признании должника банкротом, то полученное от должника, вероятно, придётся вернуть, а долг останется непогашенным.

Как избежать наступления указанных негативных последствий? Во-первых, и мы уже обращали на это внимание выше, действия по истребованию задолженности должны быть своевременными. Зачастую контрагент не платит по вполне объективным причинам – просто нет денег. Кредиторы же, в свою очередь, не стремятся активно взыскивать просроченную задолженность, попросту не желая портить взаимоотношения с партнёрами. Время идёт, размер задолженности и количество кредиторов растёт, что в конечном итоге приводит практически к одномоментному обращению нескольких, если не всех, кредиторов в суд. При этом текущей выручки

должника оказывается недостаточно для погашения всех долгов. Денежные средства, поступившие ранее, могли быть направлены на погашение задолженности по заработной плате, закупке материалов для выполнения текущих контрактов, авансы подрядчикам, что в итоге приводит к банкротству должника.

Во-вторых, в том случае, если своевременные меры по возврату долга приняты всё-таки не были, не стоит пренебрегать профессиональной консультацией при принятии решения о структуре сделки, направленной на прекращение просроченных обязательств. Нередки случаи, когда, имея несколько вариантов погашения задолженности, в преддверии банкротства стороны выбирают наиболее неподходящий, что в конечном итоге приводит к необходимости возврата полученного в конкурсную массу.

НЕ ПРЕНЕБРЕГАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПОДХОДОМ

Не так давно нами было завершено сопровождение процедуры банкротства одного нефтесервисного предприятия, находившегося в городе Радужный Ханты-Мансийского автономного округа. Приведём примеры из практики.

В одном случае кредитор обратился в арбитражный суд с заявлением о взыскании просроченной задолженности, получил вступившее в законную силу решение суда об удовлетворении его требований. Затем он в целях придания стимула к оплате долгов обратился к должнику с заявлением о признании последнего банкротом. Но тут он получил предложение от третьего заинтересованного лица о выкупе задолженности должника с некоторым дисконтом. Полагая очевидной возможность полного погашения задолженности непосредственно должником, кредитор отказывается уступать её с дисконтом третьему лицу, после чего действительно получает исполнение в полном объёме. Впоследствии в отношении должника, уже по заявлению иного кредитора, вводится процедура банкротства. А сделка с первоначальным кредитором признаётся судом недействительной, как совершённая с оказанием предпочтения. Деньги должны быть возвращены в конкурсную массу. Задолженность остаётся непогашенной и включается как мораторная в реестр требований кредиторов должника. Такие случаи нередки, и нам представляется более безопасной возможность уступки прав требования

третьему лицу, хотя и с дисконтом, в целях недопущения оспаривания сделки по погашению должником задолженности в будущем.

Во втором случае кредитор, предоставивший должнику в аренду нефтесервисное оборудование (в основном это были гидравлические ключи) для целей получения хоть какого-то встречного исполнения по своим требованиям, заключил договор купли-продажи некоторого непрофильного актива с должником, надеясь впоследствии реализовать указанный актив и покрыть возникшие убытки. Также между сторонами было заключено соглашение о зачёте встречных однородных требований по договорам аренды нефтесервисного оборудования и купли-продажи. Для нас было очевидным, что вместо столь громоздкой конструкции следовало бы заключить соглашение о предоставлении отступного в виде указанного актива по договору аренды оборудования, но кредитором была выбрана иная структура сделки. Впоследствии актив так и не был реализован кредитором, а соглашение о зачёте встречных однородных требований было признано судом недействительным по заявлению арбитражного управляющего. В итоге, если бы кредитор принял решение о получении отступного, пришлось бы вернуть лишь полученный неликвидный актив, в реальности же он вынужден был заплатить собственные живые деньги должнику по договору купли-продажи, оставшись с мораторным правом требования к должнику и с неликвидным активом.

Приведённые выше примеры не являются чем-то исключительным, так как в полномочия арбитражного управляющего входит принятие мер, направленных на пополнение конкурсной массы, в том числе оспаривание совершённых должником сделок с предпочтением. Непринятие же управляющим указанных мер может привести к его отстранению.

Подводя итог, хотелось бы обратить внимание, что нами были приведены лишь некоторые из рисков, возникающих у контрагентов предприятия-банкрота. Мы сознательно не рассматривали случаи совершения должником подозрительных сделок в значении, придаваемом этому термину статьей 61.2 Закона о банкротстве, так как считаем возможным раскрыть этот вопрос в отдельном материале. Однако в любом случае мы советуем не терять времени и не пренебрегать профессиональным подходом к решению ваших проблем. ■

Интеграция против энергетической бедности

Страны Латинской Америки и Карибского бассейна выстраивают собственную систему сотрудничества в сфере ТЭК, вопреки навязываемой США модели



Нуньес ХОГЛИС ХЕСУС МАРТИНЕС,
министр-советник Посольства
Боливарианской Республики Венесуэла
в Российской Федерации

Латинская Америка и страны Карибского бассейна в ускоренном темпе реализуют совместную энергетическую интеграционную стратегию, главной целью которой является укрепление легитимного права государств управлять огромными запасами энергоресурсов, которыми владеет регион, для повышения благосостояния наций. В связи с этим различные субрегиональные интеграционные блоки, созданные за последние десятилетия (MERCOSUR, ALBA, PETROCARIBE, UNASUR, SICA), разработали способы продвижения данной интеграции. Это будет способствовать повышению безопасности энергоснабжения, диверсификации регионального ТЭК за счёт имеющихся ресурсов, политическому координированию, формированию полюсов промышленного развития и крупных национальных энергетических предприятий и т. д.

От «СЕМИ СЕСТЁР» ДО НЕОЛИБЕРАЛИЗМА

В мае 2011 г. была проведена первая встреча министров энергетики стран Латинской Америки и Карибского бассейна в Каракасе (CALC) в рамках предваритель-



ных переговоров по созданию Сообщества стран Латинской Америки и Карибского бассейна (CELAC). Была также создана организация PETROCARIBE, в состав которой вошли 18 стран региона. Большие успехи достигнуты в рамках Союза Южноамериканских Наций (UNASUR) – 12 стран одобрили энергетическую стратегию региона и начали разработку Южноамериканского Энергетического Соглашения, а также предложений, которые планируется учесть в рамках CELAC. Всё это наглядно демонстрирует высокий уровень политической воли в сфере ТЭК и влияние альтернативных схем сотрудничества и энергетической интеграции.

Неслучайно сегодня такие страны, как Аргентина и Боливия, восстанавливают свой контроль над топливно-энергетической промышленностью путём национализации предприятий, в соответствии с законодательством и при поддержке народа. В Боливарианской Республике Венесуэла данный процесс начал развиваться с

1999 г. под руководством Президента Уго Чавеса. Была провозглашена политика «полной национализации нефтяной отрасли». Благодаря этим мерам подтверждено легитимное право государства на управление природными ресурсами, а национальная компания PdVSA стала представлять интересы всего населения. Кроме того, в Венесуэле был скорректирован налоговый режим, что позволило за последние 12 лет сделать крупные инвестиции в социальную сферу с целью снижения бедности и обеспечения экономического развития.

В связи с этим возникают некоторые вопросы. Почему в настоящий момент регион должен развиваться по пути энергетической интеграции? Какие существуют на это причины?

Во-первых, если обратиться к истории вопроса, то следует отметить, что страны Латинской Америки и Карибского бассейна в результате испанской и португальской колонизации получили второстепенную роль в международной торговле. Ев-

ропейские империи вели добычу природных ресурсов в зонах своего влияния, а латиноамериканские колонии находились в зависимости от центров гегемонии. Детальный анализ данной ситуации был сделан выдающимся бразильским академиком Самуэлем Пиньеру Гимараэшем в книге «500 лет периферии».

Во-вторых, с начала добычи нефти в середине XIX века (1859 г.) и по мере дальнейшего роста спроса на неё на мировом рынке ведущие державы поставили под свой контроль запасы нефти Венесуэлы, Мексики и других латиноамериканских стран. Они насаждали в них марионеточные правительства и вводили железную диктатуру, которая позволяла развивать деятельность транснациональных корпораций без политических рисков. Нефтяная забастовка в Венесуэле в 1936 г. и национализация нефтяной отрасли в Мексике стали поворотными моментами, которые показали миру, что регион намерен вернуть себе полную независимость и власть над своими природными богатствами. Однако перераспределение сил в международной системе, произошедшее после Второй мировой войны, приостановило на несколько лет борьбу против мощных транснациональных нефтяных компаний, известных в своё время как «Семь сестёр»¹, за возвращение права на природные ресурсы.

Следует отметить, что создание в 1960 г. при значительном участии Венесуэлы Организации стран-экспортёров нефти (ОПЕК) и последующая национализация венесуэльской нефтяной отрасли (1975 г.) повлияли на всю структуру мировой нефтяной промышленности. Впервые страны-производители совместно начали защищать свои интересы и отстаивать права, выступая против транснациональной власти. То есть в тот исторический момент приоритетом явилось возвращение эффективного суверенитета над природными ресурсами, так как не было никаких внутренних и внешних условий, способствующих какому-либо интеграционному политическому проекту, тем более в энергетической отрасли.

В 80-90-е годы XX века США сформировали модели и стратегии, при помощи которых не только захватили и подвергли контролю запасы, производство и продажу

природных ресурсов региона (главным образом нефти), но и оказали прямое влияние на его энергетическую политику. Это привело к тому, что в тот период страны Латинской Америки и Карибского бассейна стали энергетическим придатком США.

Итак, в 1980-е годы политически и экономически регион был подчинён Соединённым Штатам посредством доктрины Рейгана, в основе которой лежали неолиберализм (в частности, дерегулирование финансовых рынков) и антикоммунистическая политика, которая тормозила прогрессивное развитие, наблюдавшееся в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, и всячески препятствовала ему. При этих обстоятельствах в 1983 г. была сформирована Контадорская группа, ставшая предшественницей «Группы Рио». В Контадорскую группу вошли Колумбия, Мексика, Венесуэла и Панама.

В данном контексте энергетическое сотрудничество между странами региона являлось минимальным, оно ограничилось так называемым соглашением Сан-Хосе, подписанным в 1980 г.²

Характерные особенности энергетической политики региона в 90-е годы XX века – раздробленность, приватизация и империалистический контроль над энергетическим сектором. В этот период наблюдался глубокий экономический и политический кризис, спровоцированный огромным внешним долгом стран Латинской Америки, необузданной инфляцией и острой социальной напряжённостью. Данная ситуация явилась результатом применения политики структурной перестройки, рекомендованной Вашингтоном. Она включала в себя привлечение частного транснационального капитала, приватизацию государственной нефтяной промышленности, дестабилизацию и либерализацию энергетического сектора и т. д.³ Всё это имело негативные последствия.

Примером реализации данного проекта на практике может служить так называемый доступ к нефтяной промышленности в Венесуэле, осуществлявшийся в про-

тивовес суверенитету и национальным интересам страны. Согласно данному сценарию, нефтедобывающие страны региона, такие как Венесуэла и Мексика, конкурировали между собой, поставя большие объёмы нефти в Соединённые Штаты. И в случае, если какая-либо из них снижала производительность, политическая элита США обвиняла её в неэффективности и создании угрозы нефтяному рынку державы «класса премиум». Кроме того, данная политика спровоцировала резкое падение цен на нефть.

ДВЕ МОДЕЛИ ИНТЕГРАЦИИ

В русле этого сценария потенциал для сотрудничества или региональной энергетической интеграции был очень мал. США в 1994 г. в ходе I Саммита Америк в рамках Организации американских государств (ОАГ) сделали единственное конкретное предложение – создать зоны свободной торговли Америк (АЛКА) для уничтожения торговых барьеров между всеми странами региона. В рамках АЛКА также рассматривался вопрос о так называемой энергетической инициативе полушария.

Посредством данной инициативы США стремились воспользоваться политической и экономической слабостью государств региона, чтобы получить неограниченный доступ к природным ресурсам стран Латинской Америки и Карибского бассейна, стимулируя реформирование регулирующих систем и создавая благоприятные условия для инвестирования частного сектора. В то же время эта стратегия была направлена на сокращение или уничтожение барьеров по всей цепочке формирования стоимости энергии, содействуя развитию регионального и межрегионального сотрудничества, способствуя расширению инфраструктуры с целью интеграции энергетических рынков и продвижения возобновляемых источников энергии и мер по повышению энергоэффективности.

В период с 2000-го по 2012 г., с приходом к власти Боливарианского правительства в Венесуэле (1998 г.) и правительств с аналогичными взглядами в Бразилии, Боливии, Аргентине, Уругвае, Эквадоре и других странах, усилилось сопротивление политике США. В это время замедлились процессы приватизации в энергетической отрасли региона, которые ранее поддерживались и продвигались согласно Энергетической инициативе полушария. О ней даже не упомянули на IV Саммите Америк, проходившем в Мар-дель-Плата в 2005 г.

В течение последних десяти лет некоторые механизмы и схемы энергетической

¹ Энрико Маттеи, создатель современной итальянской нефтяной промышленности и президент государственной компании Eni, ввёл в оборот термин «Семь сестёр», чтобы описать 7 крупнейших нефтяных компаний: Standard Oil of New Jersey (ESSO), Royal Dutch Shell, British Petroleum (BP), Standard Oil of New York (в дальнейшем известная как Mobil), Standard Oil of California (сейчас Chevron), Gulf Oil, Texaco. Они преобладали в нефтяном бизнесе с 1928 г. до конца 1960-х, согласно неформальному соглашению в г. Ахнакарри.

² Соглашение в Сан-Хосе предусматривало поставку Венесуэлой и Мексикой до 160 тыс. баррелей сырой нефти и нефтепродуктов в сутки (80 тыс. барр./сут. каждой страной) в страны Центральной Америки и Карибского бассейна: Барбадос, Белиз, Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гаити, Гондурас, Ямайка, Никарагуа, Панама и Доминиканскую Республику. Данный механизм предполагает также краткосрочное и долгосрочное финансирование инфраструктурных проектов, а также поставку товаров и услуг в качестве оплаты за нефть.

³ Предложенная модель включала изменение приоритетов государственных расходов, налоговую реформу, либерализацию процентных ставок, свободный валютный курс, либерализацию международной торговли, облегчение доступа для прямых иностранных инвестиций, приватизацию, дерегулирование экономики и т. д.

Параметры развития нефтяной промышленности в странах Латинской Америки и Карибского бассейна в 2013 г.

Страна	Добыча нефти, тыс. барр./сут.	Потребление нефти, тыс. барр./сут.	Мощность НПЗ, тыс. барр./сут.	Доказанные запасы, млрд барр.
Мексика	2561,86	2144,12	1540,0	10,07
Венесуэла	2300,0	776,9	1282,0	297,74
Бразилия	2023,88	2806,94	1,917	13,22
Колумбия	1003,25	287,16	291,0	2,38
Аргентина	539,85	698,76	631,0	2,82
Эквадор	526,11	212,66	176,0	8,24
Тринидад и Тобаго	81,28	43,69	168,0	0,73
Перу	62,89	171,7	199	0,63
Куба	50,0	170,91	301,0	0,12
Боливия	47,05	62,38	41,0	0,21
Суринам	15,0	14,52	70	0,08
Гватемала	9,99	80,59	0,0	0,8
Чили	6,58	356,19	227,0	0,15
Белиз	3,0	5,0	0,0	0,01
Барбадос	1,0	8,16	0,0	0,0
Пуэрто-Рико	0,0	152,64	73,0	0,0
Виргинские острова (США)	0,0	152,43	500,0	0,0
Доминиканская Республика	0,0	122,65	50,0	0,0
Панама	0,0	100,01	0,0	0,0
Ямайка	0,0	78,80	36,0	0,0
Нидерландские Антильские острова	0,0	72,11	320,0	0,0
Гондурас	0,0	64,44	0,0	0,0
Коста-Рика	0,0	52,82	24,0	0,0
Уругвай	0,0	50,03	50,0	0,0
Сальвадор	0,0	45,18	22,0	0,0
Никарагуа	0,0	33,01	20,0	0,0
Парагвай	0,0	27,12	8,0	0,0
Багамские острова	0,0	24,22	0,0	0,0
Мартиника	0,0	18,29	17,0	0,0
Гваделупа	0,0	15,96	0,0	0,0
Гаити	0,0	14,03	0,0	0,0
Гайана	0,0	10,88	0,0	0,0
Гвиана	0,0	6,78	0,0	0,0
Аруба	0,0	5,87	235,0	0,0
Антигуа и Барбуда	0,0	4,0	0,0	0,0
Каймановы острова	0,0	3,26	0,0	0,0
Гренада	0,0	3,17	0,0	0,0
Сент-Люсия	0,0	2,98	0,0	0,0
Сент-Винсент и Гренадины	0,0	2,01	0,0	0,0
Сент-Китс и Невис	0,0	1,65	0,0	0,0
Британские Виргинские острова	0,0	1,09	0,0	0,0
Доминика	0,0	0,94	0,0	0,0
Теркс и Кайкос	0,0	0,99	0,0	0,0
Монтсеррат	0,0	0,6	0,0	0,0
Фолклендские (Мальвинские) острова	0,0	0,3	0,0	0,0
Итого	9231,74	8907,94	6282,917	337,2

Источник: US Energy Administration.

интеграции в регионе были изменены или заново сформированы. Их отличительная особенность состоит в том, что во многих случаях они являются взаимодополняющими.

На сегодняшний день существуют две модели сотрудничества и энергетической интеграции. Первая, продвигаемая UNASUR, PETROCARIBE, ALBA, MERCOSUR и другими субрегиональными блоками, основана на ведущей роли государства в управлении природными ресурсами и национальным энергетическим сектором, а также на принципах взаимодополняемости, солидарности, взаимности. Она предусматривает создание схем взаимодействия нацио-

нальных энергетических компаний и формирование новейших механизмов финансирования ТЭК.

Вторая модель, продвигаемая Соединёнными Штатами, предусматривая использование Энергетической инициативы полушария в рамках ОАГ (недавно названной Союзом Америк по энергетическим вопросам и климату), выступает в поддержку рынка, конкуренции, приватизации, дерегулирования, либерализации, многостороннего финансирования (с участием МВФ, Мирового банка, МБРР), глобализации и коммерциализации природных ресурсов, как и любого другого товара.

Вышесказанное показывает, что страны Латинской Америки и Карибского бассейна уверенно идут к укреплению энергетической интеграции на основе политики, учитывающей свои интересы и нужды. Но существуют и другие причины и факторы в пользу региональной энергетической интеграции. Среди них – тяжёлый современный кризис мировой капиталистической системы. Это выступает в качестве объединяющего, а не разъединяющего элемента, так как государствам региона необходимо действовать сообща, чтобы уменьшить влияние данного кризиса на свои экономики. В докладе ЭКЛАК (Сообщество государств Латинской Америки и Карибского бассейна) за 2012 год отмечено: «Регион продемонстрировал стабильный рост с 2003 г., что позволило странам смягчить риски и воспользоваться нынешними возможностями для развития... В период 2003–2008 гг. был показан ежегодный рост примерно на 5%».

В регионе имеется более 335 млрд баррелей запасов нефти и свыше 301 трлн ф³ газа⁴. В дополнение к этому необходимо учитывать огромный потенциал существующих ГЭС.

Большинство стран Латинской Америки и Карибского бассейна реализуют доктрину, которая утверждает легитимное право государств на управление своими природными и энергетическими ресурсами. Это позволит создать сбалансированную региональную энергетическую систему для удовлетворения энергетических потребностей на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды. И самое главное, будет гарантирован доступ к электроэнергетике 35 млн человек, которые в настоящее время этого доступа не имеют⁵.

Регион демонстрирует политическую стабильность, прочность демократических систем и интеграционных блоков, а также отсутствие войн между нашими странами. Другими словами, он является «территорией мира». В связи с этим энергетическая интеграция – стратегическая задача для стран-членов ЭКЛАК. Именно она позволит укрепить энергетическую безопасность, необходимую для промышленного развития региона, и заложить основу, благодаря которой он с каждым днём будет становиться всё более независимым и значимым в международной системе. ■

⁴ По данным US Energy Administration, страны региона располагают запасами нефти – 326 млрд баррелей, газа – 269 трлн ф³ (без учёта Мексики), см. табл. (Ред.).

⁵ Согласно данным Международного энергетического агентства, во всем мире этот показатель составляет 1 млрд человек.

21-я международная специализированная выставка

НЕФТЬ ГАЗ

НЕФТЕХИМИЯ

ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
ISO - 9001

КАЗАНСКАЯ
ЯРМАРКА

В РАМКАХ

ТАТАРСТАНСКОГО НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО ФОРУМА

Организатор:
ОАО «Казанская ярмарка»

При поддержке:
Президента Республики Татарстан
Правительства Республики Татарстан

При содействии и участии ОАО «ТАТНЕФТЬ»

3-5
сентября
Казань, 2014

Выставочный центр «Казанская ярмарка»
Россия, 420059, Казань,
Оренбургский тракт, 8
т/ф.: (843) 570-51-14, 570-51-11
e-mail: d2@expokazan.ru
www.oilexpo.ru, www.expokazan.ru



www.oilexpo.ru

Московские нефтегазовые конференции

Ежегодные встречи нефтяников и газовиков в отеле InterContinental Moscow Tverskaya



5 декабря 2013 г. **НЕФТЕГАЗШЕЛЬФ** **Подряды на нефтегазовом шельфе**

Заказчиками выступают ОАО "Газпром", НК "Роснефть", НК "ЛУКОЙЛ" и ряд иностранных компаний. На конференции "Нефтегазшельф" представлены также фирмы Норвегии, США и Великобритании, имеющие большой практический опыт работы на нефтегазовом шельфе



18 марта 2014 **НЕФТЕГАЗСНАБ** **Снабжение в нефтегазовом комплексе**

Конференция собирает руководителей служб материально-технического обеспечения нефтегазовых компаний. Обсуждается организация закупочной деятельности, целесообразность закупок по импорту, процедуры отбора поставщиков, приемка оборудования, информационное обеспечение рынка



22 мая 2014 **НЕФТЕГАЗСТРОЙ** **Строительство в нефтегазовом комплексе**

Формирование цивилизованного рынка в нефтегазовом строительстве, практика выбора строительных подрядчиков, инжиниринговых организаций, создание СП с иносфирмами, расширение сферы деятельности российских подрядчиков, оценка качества работ – основные проблемы, рассматриваемые на конференции "Нефтегазстрой"



11 сентября 2014 **НЕФТЕГАЗОПЕРЕРАБОТКА** **Модернизация переработки нефти и газа**

Увеличение глубины переработки сырья и введение новых экологических стандартов требуют реконструкции действующих мощностей. На конференции обсуждается практика работы с инжиниринговыми компаниями, а также модели управления инвестиционными проектами



9 октября 2014 **НЕФТЕГАЗСЕРВИС** **Нефтегазовый сервис в России**

Традиционная площадка для встреч руководителей геофизических, буровых предприятий, а также компаний, занятых ремонтом скважин. Подрядчики в неформальной обстановке обсуждают актуальные вопросы со своими заказчиками – нефтегазовыми компаниями

Телефоны: (495) 514-44-68, 514-58-56; info@n-g-k.ru; www.n-g-k.ru

Британец в краю «вечных огней»

Английский писатель Чарльз Марвин уже в 80-е годы XIX в. предсказал великое будущее нефтяной промышленности России

Александр МАТВЕЙЧУК,
кандидат исторических наук,
действительный член РАЕН

В этом году в Великобритании литературное сообщество отметило 160-летие со дня рождения широко известного в XIX веке публициста Чарльза Марвина (1854–1890 гг.). Среди его многочисленных произведений особое место занимает книга «Край вечных огней: отчёт о путешествии в нефтяной регион Каспийского моря», опубликованная в Лондоне 130 лет тому назад.

НА ПЕРЕКАТАХ СУДЬБЫ

Известный британский журналист, писатель и путешественник Чарльз Марвин прожил короткую, но весьма насыщенную самыми разнообразными событиями жизнь. В 14 лет он начал свою трудовую деятельность подсобным рабочим на складе в Лондоне. В 1870 г. приехал в Россию к своему отцу, который служил помощником управляющего инженерных работ на речной акватории Невы. В Санкт-Петербурге Чарльз Марвин прожил почти шесть лет, овладел русским языком, и здесь началась его журналистская карьера. В 20 лет он принял предложение стать корреспондентом известной лондонской газеты The Globe и сразу попал в гущу политических событий в России.

Следует отметить, что в последней трети XIX века произошло резкое обострение британско-российских отношений, получившее в исторической литературе название «Большая игра». Ареной ожесточённой геополитической борьбы двух империй стал Среднеазиатский регион, занимавший буферное положение между российскими и британскими владениями. Последовательное завоевание русскими войсками новых территорий вызвало тревогу британского правительства за безопасность своих колониальных владений в Ин-



Чарльз Марвин (1854–1890 гг.)

дии. Подписание в январе 1873 г. русско-английского соглашения о признании реки Амударьи северной границей Афганистана несколько снизило накал напряжённости между странами, но в целом не устранило основной причины острых противоречий.

В своих корреспонденциях Чарльз Марвин оперативно сообщал английским читателям о взятии русскими войсками под командованием генерала Константина Кауфмана в мае 1873 г. Хивы, о заключении в августе того же года мирного договора между Россией и Хивинским ханством, установившего по существу его вассальную зависимость от империи. В сентябре 1875 г. он подробно проинформировал читателей о заключении договора между Россией и Кокандским ханством, по которому империи передавались все земли на правом берегу реки Сырдарья. Высокую оценку в редакции получили его материалы, освещавшие боевые действия экспедиции генерала Михаила Скобелева в Ферганской долине в конце 1875 г.

Вернувшись на родину, Чарльз Марвин в январе 1876 г. поступил на службу в таможенное управление, а затем, в июле 1877 г., он был переведён в Министерство иностранных дел. 31 мая 1878 г. ему поручили сделать копию с проекта секретного договора с Россией. Вечером того же дня, восстановив по памяти текст документа, Чарльз Марвин передал его редактору газеты The Globe. После того как британская газета 26 июня напечатала полный текст этого договора, он был арестован. Однако 16 июля его освободили, поскольку, как посчитал лондонский суд, не произошло преступления «известного закону».

Но с того дня доступ на государственную службу для Чарльза Марвина был навсегда закрыт. Его основным занятием стала публицистика, и в этой сфере он развил кипучую деятельность. Только о событиях Крымской (Восточной) войны им было опубликовано 20 статей. В конце 1878 г. он выпустил первую книгу Our Public Offices: Embodying an Account of the Disclosure of the Anglo-Russian Treaty of 31 May, где раскрыл причины своего поступка по обнародованию секретного англо-русского договора по разграничению сфер влияния в Средней Азии. В мае 1883 г. редакция газеты The Globe командировала Чарльза Марвина в Москву для освещения церемонии коронации императора Александра III, и красочный репортаж об этом событии привлёк внимание многих англичан. Его самая известная книга, The Russians at the Gate of Herat (1885 г.), была издана тиражом 65 тыс. экземпляров и раскуплена в течение одного месяца. В середине 1880-х лондонская газета Evening News писала про него следующее: «Чарльз Марвин уже издал 12 книг и памфлетов по Центральной Азии, содержащих 300 страниц печатных листов и более 100 карт и иллюстраций. Это неплохо для автора, которому около 30, особенно если заметить, что его книги стали выходить в свет с 1878 г. и что за этот период он совершил четыре путешествия в Россию, а также написал сотни статей».

Высокая оценка его творчества была дана российской газетой «Кавказ»: «Чарльз Марвин – замечательный путешественник и великий писатель по вопросам политики России и Англии на Востоке».

В «НЕФТЯНОЙ СТОЛИЦЕ» РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

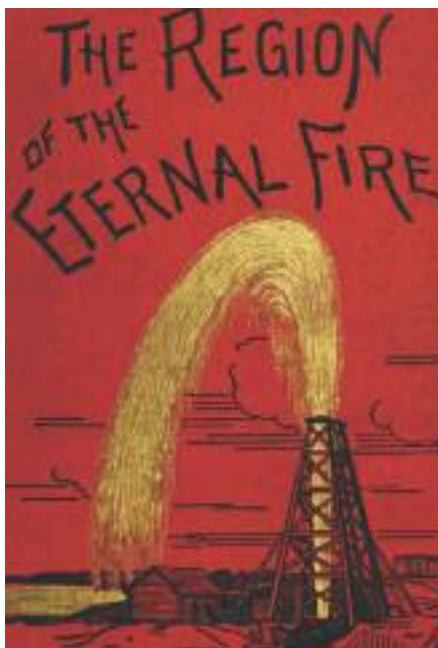
Особое место в публицистическом творчестве Чарльза Марвина занимают его работы, посвященные русской нефтяной промышленности. Главный нефтеносный регион России он впервые посетил в 1883 г. Свои впечатления публицист изложил в книге «Край вечных огней: отчет о путешествии в нефтяной регион Каспийского моря» (The Region of Eternal Fire: an Account of a Journey to Petroleum Region of the Caspian).

Его интерес к нефтяной отрасли был вполне оправдан. В 1882 г. в Великобританию поставили 51 млн галлонов американского керосина, и монопольное положение на местном рынке осветительных материалов занимала компания Джона Рокфеллера Standard Oil Co. Через свою дочернюю структуру Anglo-American Company она имела в стране два крупных региональных отделения – в Лондоне и Ливерпуле.

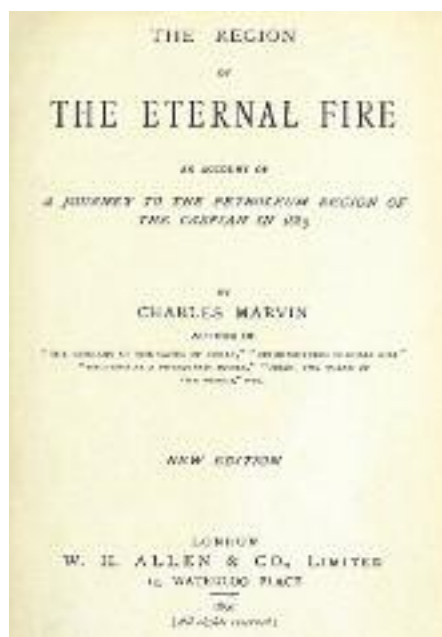
А в первой половине 1883 г. «Товарищество нефтяного производства братьев Нобель» поставило на европейский рынок первую партию российского керосина в размере 229 тыс. пудов по ценам, значительно ниже американских. Вполне понятно, что это вызвало большой интерес и в британском обществе. Таким образом, основная задача, стоящая перед Чарльзом Марвином, заключалась в оценке состояния российской нефтяной промышленности и её экспортного потенциала.

Свободное владение русским языком позволило ему, готовясь к поездке в Россию, ознакомиться с литературой по нефтяному делу, среди которой он выделил капитальную работу великого учёного Дмитрия Менделеева «Нефтяная промышленность в Северо-Американском штате Пенсильвания и на Кавказе» (1877 г.), книгу профессора Петербургского горного института Конона Лисенко «Нефтяное производство» (1878 г.), а также ряд значимых статей в отраслевой прессе, принадлежавших перу инженера-технолога Степана Гулишамбарова.

Результаты командировки Чарльза Марвина показали, что он с честью справился с поставленной задачей. Объёмный аналитический материал был распределён по пяти главам его книги: «Нефтяные районы России», «Движение к нефтяным скважинам», «Нефтяные фонтаны Баку», «Ба-



Обложка книги Чарльза Марвина «Край вечных огней: отчет о путешествии в нефтяной регион Каспийского моря» (1884 г.)



Титульный лист книги Чарльза Марвина «Край вечных огней: отчет о путешествии в нефтяной регион Каспийского моря»

кинский нефтяной король», «Будущее каспийской нефтяной торговли».

Прежде всего, автор привёл факты, свидетельствующие об ускоренном развитии российской нефтяной промышленности в последней четверти XIX века. И во многом это стало следствием того, что ещё 6 июня 1877 г. император Александр II утвердил решение Государственного совета «Об освобождении российского фотоге-

нового производства от акциза с 1 сентября 1877 г. на десять лет» по всей Российской империи. В значительной степени это означало победу передовой общественно-экономической мысли в борьбе с оковами акцизного налогообложения.

Приведённые статистические данные о росте добычи нефти в России говорили сами за себя: если в 1877 г. было добыто 11,6 млн пудов, то в 1878 г. – 27 млн, в 1880 г. – 33,8 млн, а в 1882 г. – уже 51 млн пудов. Всё это привело к тому, что уже в начале 80-х годов XIX в. удалось обеспечить не только вытеснение американского керосина с российского внутреннего рынка, но и выход отечественных нефтепродуктов на европейский и мировой рынки. В 1882 г. российские нефтеперегонные заводы произвели уже 16 млн 428 тыс. пудов керосина и 1 млн 782 тыс. пудов смазочных масел. И хотя общая нефтедобыча в России в 1882 г. составляла около 20% от объёма производства нефти в США, Чарльз Марвин пророчески предсказал, что недалеко время смены лидера мировой нефтяной промышленности. Он с сарказмом отметил: «...песенка Америки спета. В этом отношении она ничего не имеет, что могло бы идти в параллель с настоящей производительностью в России». Следует отметить, что его предсказание полностью оправдалось через 15 лет, в 1898 г., когда Россия в мировой гонке обошла США по объёму нефтедобычи.

НА НОБЕЛЕВСКИХ ПРОМЫСЛАХ

Большое впечатление на Чарльза Марвина произвело посещение им промыслов и завода Товарищества нефтяного производства братьев Нобель (БраНобель). Этому была посвящена обстоятельная глава его книги, озаглавленная «Бакинский нефтяной король».

Созданная 18 (30) мая 1879 г. компания братьев Нобель буквально за несколько лет закрепилась в числе лидеров российской нефтяной промышленности. И следует отметить, что уже к тому времени Товарищество совершило два крупнейших прорывных начинания в нефтяном деле. В 1878 г. на Апшеронском полуострове Нобели построили первый в России нефтепровод длиной 8,5 версты с диаметром трубы 3 дюйма и пропускной способностью 80 тыс. пудов в сутки. В тот же год на Каспийском море под российским флагом стал совершать регулярные рейсы первый в мире паровой танкер «Зороастр» грузоподъемностью 34 тыс. пудов.

Во время осмотра предприятий компании Чарльза Марвина сопровождал глав-



Вид на нефтяные промыслы Апшеронского полуострова (80-е годы XIX века)

ный управляющий бакинского отдела «Товарищества нефтяного производства братьев Нобель» инженер Густав Тёрнхед. Британский писатель отметил, что в области разработки нефтяных месторождений компания сделала ставку на развитие машинного бурения. Если первая скважина была пробурена ручным способом в апреле 1876 г. на Сабунчинской площади, то в 1883 г. число скважин возросло до 25, и все они бурились механическим способом. И это самым существенным образом сказалось на результатах производственной деятельности. Так, в 1879 г. объём добычи на промыслах Товарищества не превышал 5% от всего производства нефти в стране, но уже в 1881 г. было получено 18 млн 561 пуд, или 13,45%, а в 1883 г. этот показатель составил 25,9%.

В 1883 г. на промыслах «БраНобеля» только одна скважина (№ 9) в течение 114 дней выдала 8 млн 625 тыс. 361 пуд нефти. В связи с этим Чарльз Марвин отметил: «Скважины компании братьев Нобель дали громадное количество нефти. Многие из этих скважин, чтобы не утрачивать даром нефти, которая в настоящее время очень дешёва, закрыты».

Хорошее впечатление на британского писателя произвело посещение нобелевского нефтеперегонного завода, которым руководил инженер А. Ламберт. К тому времени там было осуществлено коренное техническое перевооружение: установлены паровые насосы конструкции Людвига Нобеля для накачки нефти и мазута в напорные баки, питающие перегонные кубы; введено охлаждение горячего мазута в перегонном

кубе посредством системы циркуляции холодного сырья. Это позволило поднять число перегонок до 6–10 в сутки. На заводе смонтировали большой мазутный холодильник трубчатого типа, размещённый в резервуаре ёмкостью 20 тыс. пудов, прозванный рабочими «Иван Великий».

Проведённая модернизация позволила резко, в 14 раз, увеличить выпуск керосина – с 310 тыс. пудов в 1879 г. до 4 млн 412 тыс. пудов в 1882 г. Особо Чарльз Марвин отметил одно из самых значимых изобретений Людвига Нобеля в области нефтепереработки – кубовую батарею непрерывного действия. Технологическое объединение ступенчатым образом нескольких кубов с целью обеспечения непрерывного перетока нефти из одного куба в другой по мере повышения её температуры позволило существенно поднять производительность процесса нефтепереработки и глубоко отбирать дистилляты из нефти с разделением их на отдельные фракции. Благодаря этому «Товарищество нефтяного производства братьев Нобель» достигло впечатляющих результатов в нефтепереработке. Если в 1879 г. доля компании в общероссийском объёме производства керосина составляла 4,5%, то в 1883 г. – уже 49,1%.

В последней главе своей книги – «Будущее каспийской нефтяной торговли» – Чарльз Марвин подчёркивает, что наряду с увеличением объёмов транспортировки нефти в цистернах по Транскавказской железной дороге в перспективе большое значение будет иметь сооружение трубопровода от Баку к одному из портов Чёрного моря. «Фактор, оказывающий важнейшее

влияние на прошлое, настоящее и будущее каспийской нефтяной промышленности, – вопрос транспорта – отмечает автор. – И в этом случае российские нефтепродукты получат полноценный выход на европейский и мировой керосиновые рынки».

У истоков англо-российского нефтяного диалога

Выход в свет в июле 1884 г. книги Чарльза Марвина «Край вечных огней: отчёт о путешествии в нефтяной регион Каспийского моря» стал событием для британского общества. Впервые жители Туманного Альбиона смогли получить исчерпывающую информацию о состоянии и перспективах нефтяной промышленности Российской империи и составить представление о реальной возможности британского капитала с большой выгодой инвестировать средства в добычу и переработку «чёрного золота». Чарльзу Марвину последовали многочисленные приглашения от самых различных общественных организаций выступить с лекциями о положении дел в российской нефтяной отрасли. Всё это вскоре создало ему славу общепризнанного эксперта по нефтяной России и побудило к трём новым поездкам на Апшеронский полуостров в течение 1885–1889 гг.

Его впечатления об этих посещениях бакинского нефтепромышленного района нашли своё отражение в двух аналитических статьях – «Предстоящий поток русской нефти» (1887 г.) и «Предстоящая эпоха нефти» (1889 г.). Они были переведены на русский язык и опубликованы в авторитетном отраслевом издании «Горный журнал».



Вид на нефтеперегонный завод «Товарищества нефтяного производства братьев Нобель»

В них Чарльз Марвин вновь призывал своих соотечественников активнее принимать участие в развитии нефтяной промышленности России. «В настоящее время, – подчёркивал он, – на Баку обращено внимание всех стран Европы; если Англия не выкажет быстрой энергии, то не только бакинская, но и вообще вся нефтяная торговля пройдёт мимо её рук».

По его мнению, Великобритания должна принять активное участие в создании наливного флота. Автор отметил, что водным транспортом в 1885 г. уже вывозилось 87 млн галлонов керосина, 3 млн 433 тыс. 220 галлонов масел, 115 млн галлонов нефтяных остатков, 9 млн галлонов сырой нефти, 90 тыс. галлонов бензина. Но всё это составляло лишь малую часть громадного экспортного потенциала. И главное препятствие вывоза нефтепродуктов из Батуми, считал Чарльз Марвин, – отставание темпов постройки нефтеналивных судов в Европе от стремительно растущей динамики объёмов российского нефтяного производства.

Апеллируя к удачному опыту российской каспийской флотилии, где к середине 1880 годов уже насчитывалось около ста паровых танкеров и барж, он старался доказать своим соотечественникам, что за этим видом нефтеналивного транспорта большое будущее. Подтверждая свою позицию, Чарльз Марвин привёл пример: в июне 1886 г. пароход «Свет», построенный по заказу Общества Черноморского пароходства в Швеции, выдержав шторм в Бискайском заливе, доставил партию керосина в самое сердце Британской империи –

Лондон. Он отметил по этому поводу: «Приход парохода с грузом более чем 1/2 млн галлонов керосина, помещающегося в цистернах, а не в бочках, заставил замолчать сомневающихся в возможности выполнения этой задачи».

В своих статьях Чарльз Марвин выступил одним из активных сторонников организации массовых поставок в Британскую империю российского нефтепродукта взамен американского. Керосин бакинского производства имел два существенных преимущества. Во-первых, он был значительно дешевле: «Российские нефтеперегонные заводы продают лучший ламповый керосин всего лишь за 3 фартинга за галлон, между тем как оптовая цена американского керосина в Лондоне более 6 пенсов (то есть в 8 раз выше) за то же количество!» Во-вторых, автор отметил, что в связи с более высокой плотностью российский керосин отличался лучшими качественными характеристиками: не обладал неприятным запахом, имел большую яркость света и более высокую температуру воспламенения, что было особенно важно для заморских владений британской короны с их жарким климатом.

Оценивая ближайшие перспективы реализации российских нефтепродуктов, он подчеркнул: «Высшие сорта русского керосина так быстро приобрели известность, что в ближайшем будущем будут цениться выше американского. Уже нет места в Европе, куда не подвозился бы ныне русский керосин». Для более широкого использования осветительных нефтепродуктов Марвин ратовал за то, чтобы английские заво-

ды, в частности Бирмингема, начали производство ламп под российский керосин. Дело в том, что в основном керосиновые лампы в Великобритании были приспособлены под американский нефтепродукт с малой плотностью. Поэтому Чарльз Марвин отметил, что «если бы лампы, сжигающие тяжёлые сорта керосина, были в употреблении вместо ламп, приспособленных к обыкновенному американскому керосину, то керосиновое потребление в стране превышало бы 400 млн галлонов вместо те- перешних 200 млн».

Автор особо выделил и российские смазочные масла, которые «по качеству превосходят как американские, так и шотландские», и привёл в качестве подтверждения мнение выдающегося британского химика Бовертон Редвуда (1846–1919 гг.): «Русское смазочное масло характеризуется значительной жидкостью сравнительно со своим удельным весом, не густеет при низкой температуре и не осаждает парафина».

Подытоживая рассуждения о нефтяном будущем России, Чарльз Марвин писал: «Препятствия, которые тормозили нефтяное дело и задерживали стремление нефтяных продуктов покинуть каспийское побережье, распадаются, и недалеко то время, когда вся Европа будет залита дешёвым бакинским керосином». Предполагая активизацию взаимовыгодного сотрудничества Великобритании и России в нефтяной сфере, он подчеркнул: «Открывается обширнейшее поле для торговли по снабжению огромного района лампами, керосиновыми кухнями, трубами для нефтепровода, всевозможными насосными механизмами, наливными вагонами и резервуарами для хранения керосина и другими предметами, потребность в которых вызывается развивающимся нефтяным промыслом». «Англия, – отметил он, – не должна упустить случая прибрать к своим рукам некоторые отрасли торговли, которые будут вызваны развитием нефтяной промышленности в Баку».

Следует отметить, что призывы Чарльза Марвина к активизации англо-российского нефтяного диалога были вскоре поддержаны британским правительством и предпринимателями. В 1888 г. на Апшеронском полуострове начала свою деятельность британская фирма Oil Well Supply Co. Ltd. За ней последовали и многие другие акционерные компании, созданные в Лондоне. И таким образом в начале XX века Великобритания прочно заняла первую строку в списке зарубежных стран, осуществлявших активную деятельность в российской нефтяной отрасли. ■

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ, КОЛЛЕГИ, ПАРТНЕРЫ!

**Коллектив Банка «Петрокоммерц» поздравляет вас
с профессиональным праздником – Днем работников
нефтяной, газовой и топливной промышленности!**

Благодаря высочайшему уровню вашего профессионализма отечественный топливно-энергетический комплекс на протяжении долгого времени занимает лидирующие позиции в мире. Во многом именно от вас зависит не только экономическое процветание России, но и стабильность ее позиций на мировой арене.

День работников нефтяной, газовой и топливной промышленности – это праздник самоотверженных людей, выбравших не самую легкую, но необходимую профессию и посвятивших свою жизнь трудному и важному делу.

Особенно мы хотим поздравить сотрудников нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» – нашего давнего стратегического партнера. День нефтяника – это прекрасный повод отметить вашу нелегкую работу словами искренней благодарности и наилучшими пожеланиями.

Желаем вам неиссякаемой энергии, финансового благополучия, здоровья и семейного уюта.

Мира, счастья и добра вам и вашим близким!

Ваш Банк «Петрокоммерц»



 **Банк
Петрокоммерц**

Реклама. ОАО Банк «Петрокоммерц».
Генеральная лицензия ЦБ РФ №1770

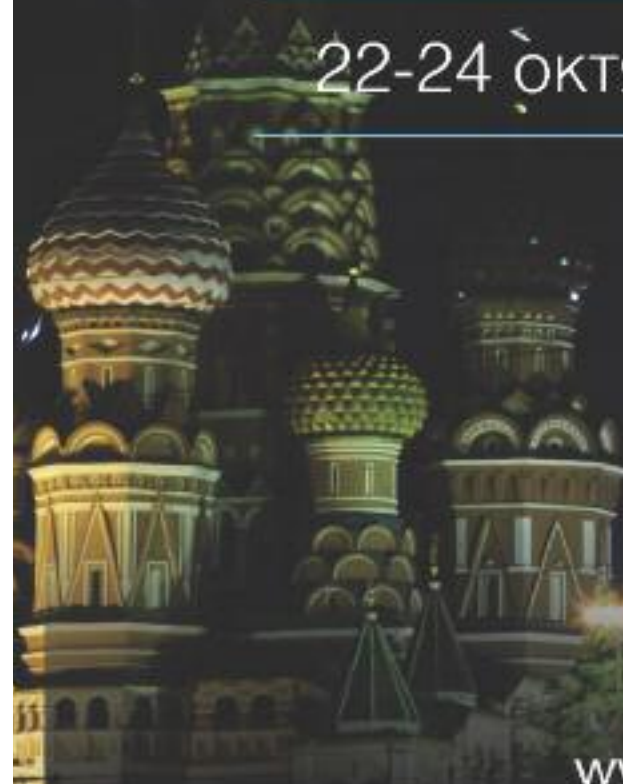
звонок по РФ
бесплатный

8 800 200 6 411

Russian Oil&Gas Industry Week

НАЦИОНАЛЬНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ФОРУМ

22-24 октября 2014 | ЦМТ, Москва



www.oilandgasforum.ru