

НЕПОТОПЛЯЕМЫЙ НОВАТЭК

АНДРЕЙ МЕЩЕРИН
«Нефтегазовая Вертикаль»



НОВАТЭК — компания исключительная. Выбрав один из самых уязвимых секторов экономики страны — газовый бизнес — компания не только заняла устойчивые рыночные позиции, но и уверенно развивает производство, добиваясь впечатляющих финансовых результатов. Даже в кризис, когда по экспертным оценкам потребление газа в России уменьшилось на 8–10%, НОВАТЭК наращивает объемы добычи и находит сбыт. Даже в кризис компания остается не только прибыльной, но и высоко рентабельной. Разумеется, успехи НОВАТЭКа — это в значительной мере результат очень эффективной работы и высокой инвестиционной активности. Но для бизнеса в России этого явно недостаточно. Тем более, когда речь идет о монополизированном рынке газа, где уровень цен задается и государством, и «Газпромом», где отказ в доступе к трубе чреват полным крахом. НОВАТЭК смог заручиться поддержкой влиятельных покровителей. Эффективность и лояльность — две составляющих успеха компании №2 в российской газодобыче.

На протяжении ряда лет НОВАТЭК, крупнейший в России независимый производитель газа, наращивает объемы производства и зарабатывает хорошую прибыль. Результаты второго полугодия говорят о том, что и кризис не выбил компанию из колеи.

Успешная компания

За первое полугодие 2009 года НОВАТЭК добыл 15,74 млрд м³ природного газа, улучшив соответствующий показатель про-

шлого года на 5,2%. По сравнению со второй половиной 2008 года добыча выросла на 1,69%.

Объем реализации газа за январь–июнь 2009 года снизился относительно первой половины прошлого года на 0,6 — до 16,27 млрд м³. В то же время и этот объем на 3,4% превышает уровень фактической добычи. То есть НОВАТЭК не только не испытывал трудностей с реализацией самостоятельно добытого сырья, но и докупал его у сторонних организаций, чтобы удовлетворить потребительский спрос.

На фоне «Газпрома» — крупнейшего производителя газа, доминирующего на внутреннем рынке и контролирующего всю газотранспортную систему страны — достижения НОВАТЭКа особенно впечатляют. Контролируемый государством газовый концерн сократил за полугодие объемы добычи на четверть. По оценкам экспертов, объем реализации топлива на внутреннем рынке у «Газпрома» упал в январе–июне 2009 года на 8–10%.

В связи с падением спроса газовый гигант вынужденно сокра-

тил собственную добычу и еще несколько месяцев назад объявил независимым производителям, что не намерен в одиночку нести бремя сжимающегося рынка. Всем сторонним газодобытчикам было предупреждено сокращать объемы добычи, которые предназначались для транспортировки по единой газотранспортной системе. Но для НОВАТЭКа эта угроза оказалась пустым звуком.

Полугодовая выручка НОВАТЭКа от реализации природного газа выросла на 12,1% к соответствующему периоду прошлого года и на 7,4% к предыдущему полугодью. Продавать в кризис газ на внутреннем российском рынке оказалось очень выгодно: дешевет нефть, металлы, строительные материалы, а регулируемые государством газовые цены и тарифы, растут, как ни в чем не бывало.

Впрочем, профильный бизнес НОВАТЭКа хорошо диверсифицирован: помимо природного газа, компания реализует стабильный газовый конденсат, сжиженный углеводородный газ, а также — в небольших объемах — нефть, нефтепродукты и полимерную продукцию.

В благополучные времена компания неплохо зарабатывала на активно растущем в цене конденсате, когда цены на нефть рухнули, резко сократилась и соответствующая доходная статья: полугодовая выручка от реализации конденсата за 6 месяцев 2009 года уменьшилась на 18,7% к соответствующему периоду прошлого года (притом, что объем реализации вырос на 27,5%).

Ситуация довольно быстро управляется: относительно второй половины 2008 года выручка от продажи конденсата выросла 46,8%. Однако общая полугодовая выручка НОВАТЭКа сократилась по сравнению с январем-июнем прошлого года на 5%.

Кроме того, в первом полугодии существенно — на 15,6% — выросли операционные расходы НОВАТЭКа (подорожали транспортные услуги, электроэнергия). В результате прибыль относительно января-июня прошлого года уменьшилась на 36%.

Тем ни менее, компания заработала за полугодие 9,3 млрд чи-

стой прибыли. Маржа EBITDA превысила 40%. Очень неплохой результат, даже если не принимать во внимание, что бушует мировой экономический кризис.

Для полноты картины остается добавить, что прошлый год НОВАТЭК завершил с очень сильными результатами. На фоне растущей добычи суммарные запасы углеводородного сырья увеличились на 6,1% — до 4,96 млрд бнэ по SEC. Объем реализации газа вырос на 3,8%, жидких углеводородов — на 9,4%. Доходы компании увеличились на 26,5%, операционные расходы поднялись примерно на столько же. Чистая прибыль подросла на 22,4% — до 22,9 млрд рублей.

Эффективная компания

Начав свою деятельность около 15 лет назад, НОВАТЭК решил найти свою нишу на газовом рынке России, монополизированном «Газпромом». И не прогадал. Неуклонно растущие по указанию государства цены на газ обеспечили надежную защиту от стихии мирового рынка. Потребности в экологически чистом топливе растут. После кризиса спрос поднимается еще выше, а цены со временем сближаются с мировыми.

НОВАТЭК ведет разработку трех основных месторождений в Ямало-Ненецком АО: Юрхаровского, Восточно-Таркосалинского и Ханчейского. На их долю приходится около 99% всей добычи компании, запасы этих месторождений составляют около 93% доказанных запасов НОВАТЭКа.

Стратегия компании нацелена на увеличение мощностей по добыче и рост запасов. Прежде всего, на базе трех названных месторождений, расположенных неподалеку от газотранспортной инфраструктуры «Газпрома».

С этой задачей компания справляется успешно. В сентябре 2008 года была введена вторая очередь Юрхаровского месторождения. В рамках пускового комплекса построен и подключен к ЕСГ газопровод большого диаметра протяженностью 87 км. Объем добычи на Юрхаровском месторождении вырос на 20%. Теперь

производственные мощности НОВАТЭКа позволяют добывать до 37 млрд м³ в год. В прошлом году компания добыла 30,9 млрд м³, в 2010 году намерена улучшить этот результат почти в 1,5 раза, а еще через 5 лет — довести мощности добычи до 65 млрд м³.

НОВАТЭК наращивает объемы производства и зарабатывает хорошую прибыль. Результаты второго полугодия показывают, что и кризис не выбил компанию из колеи

Одним из ключевых элементов стратегии НОВАТЭКа стало создание собственных перерабатывающих мощностей. Запуск первой очереди Пуровского ЗПК в июне 2005 года позволил обеспечить переработку 2 млн тонн нестабильного газового конденсата в год, что в то время полностью обеспечивало потребности компании.

Собственный завод по переработке конденсата обеспечил НОВАТЭКу доступ к высокодоходным каналам реализации газоконденсатной продукции. Достаточно сказать, что в прошлом году чистая экспортная цена (без НДС и экспортных пошлин) тонны стабильного газового конденсата составила \$492,9, а сырой нефти — \$117,7.

Всем сторонним газодобытчикам было предупреждено сокращать объемы добычи. Но для НОВАТЭКа эта угроза оказалась пустым звуком

Ввод второй очереди Пуровского ЗПК, состоявшийся в ноябре прошлого года, был синхронизирован с запуском второй очереди Юрхаровского месторождения. Мощность завода по переработке нестабильного газового конденсата выросла с 2 млн до 5 млн тонн в год, а объем резервуаров для хранения конденсата увеличен до 90 тыс. м³.

В мае 2009 года НОВАТЭК за \$650 млн купил 51% акций «Ямал СПГ». Это предприятие владеет лицензией на Южно-Тамбейское месторождение (северо-восток Ямала) с запасами 1,256 трлн м³

Ключевые показатели операционной деятельности ОАО НОВАТЭК

	2009			2008		
	2К	1К	4К	3К	2К	1К
Добыча и покупка						
Добыча природного газа (млн м ³)	7 563	8 173	7 943	7 531	7 378	7 578
Покупка природного газа (млн м ³)	159	290	780	757	801	547
Итого добыча и покупка природного газа	7 722	8 463	8 723	8 288	8 179	8 125
Добыча жидких углеводородов (тыс. т)	759	709	702	633	597	631
Покупка жидких углеводородов (тыс. т)	-	-	4	24	38	32
Итого добыча и покупка жидких углеводородов	759	709	706	657	635	663
Объем реализации						
Природный газ (млн м ³)	7 704	8 563	8 678	8 226	7 979	8 391
Стабильный газовый конденсат (тыс. т)	658	393	430	329	383	441
Сжиженный углеводородный газ (тыс. т)	188	156	157	153	150	158
Нефть (тыс. т)	45	56	58	63	72	77
Нефтепродукты (тыс. т)	3	3	60	32	41	26

по категории C₁+C₂. Учитывая удаленность этого очень крупного месторождения от газотранспортных магистралей, для оптимизации затрат рассматривается возможность строительства завода СПГ.

Полугодовая выручка НОВАТЭКа от реализации природного газа выросла на 12,1% к соответствующему периоду прошлого года и на 7,4% к предыдущему полугодю

Идея неординарная: очевидно, что продукция завода СПГ будет ориентирована на экспорт, но исключительное право экспортировать российский газ закреплено за «Газпромом». Вероятно, речь может идти о замещении экспортных объемов СПГ, передаваемых «Газпрому», соответствующими количествами газа других место-

«Газпром», сидящий на экспортной трубе, заработал прибыль, которая всего-то в 7,5 раза больше, чем у НОВАТЭКа. А выручка у него выше в 31,7 раза

рождений для реализации внутренним потребителям. Или «Газпром» попросту будет покупать у НОВАТЭКа СПГ на подходах к морскому терминалу. Впрочем, это дело не ближайшего будущего.

Пока же НОВАТЭК занимается более насущными проблемами. Например, строит комплекс в Усть-Луге, включающий установку

по фракционированию, который позволит организовать производство высококачественных продуктов переработки и повысить маржинальный доход при реализации жидких углеводородов.

А еще НОВАТЭК много внимания уделяет воспроизводству минерально-сырьевой базы. За прошлый год компания открыла два новых месторождения и 7 газоконденсатных залежей. Эффективное выполнение планов по разведке и бурению обеспечило возмещение 230% добычи в 2008 году, а средний коэффициент возмещения запасов в пятилетний период составил 183%. Правда, пришлось потратиться: в прошлом году затраты на поиск и разведку месторождений составили 2,1 млрд рублей.

Кстати, динамичный рост основных производственных показателей НОВАТЭКа в значительной мере объясняется высокой инвестиционной активностью. В прошлом году капитальные вложения компании достигли 31,81 млрд рублей (притом, что в валовая выручка составила 79,04 млрд рублей, операционные расходы — 46,92 млрд рублей, а чистая прибыль — 22,93 млрд рублей).

Для сравнения: капиталовложения «Газпрома» за прошлый год составили 264,6 млрд рублей (в 8,3 раза больше, чем у НОВАТЭКа). При этом добыча газового гиганта была почти в 18 раз выше, выручка превзошла результат НОВАТЭКа в 31,7 раза.

Важно отметить, что НОВАТЭК хозяйствует очень эффек-

тивно. В прошлом году затраты компании на разведку и разработку составили \$2,5 на бнэ, прямые расходы на добычу — \$0,64 на бнэ. С учетом налогов (кроме налога на прибыль), транспортных расходов и амортизации — \$5,62 на бнэ. Не удивительно, что «Газпром», сидящий на экспортной трубе, заработал прибыль, которая всего-то в 7,5 раза больше, чем у НОВАТЭКа.

В прошлом году НОВАТЭК продавал газ конечным потребителям по средней цене 1818 рублей за 1000 м³, из которых 718 рублей отдавал «Газпрому» за транспортировку. И, как видим, заработал приличную прибыль.

В то же время «Газпром» продавал газ в России в среднем за 1653 рубля за 1000 м³, оставляя себе и транспортный тариф, и утверждал, что этот сегмент для него убыточный (не говоря уже о том, что экспорт газа в дальнее зарубежье приносит по 7,56 рубля за м³). В июле «Газпром» сообщил, что по итогам 2009 года впервые может получить от продаж газа в России небольшую прибыль, оговорившись, что «разрыв между среднегодовым уровнем регулируемых цен в 2009 году (1895 рублей за 1000 м³) и уровнем цен, обеспечивающим эффективное развитие бизнеса по газоснабжению российских потребителей (2707 рублей), все еще остается очень существенным».

При всех мыслимых оговорках и допущениях остается загадкой, как НОВАТЭКу удается обеспечить эффективное развитие бизнеса, продавая газ по цене, значительно более низкой, чем нужно для этого «Газпрому». Между прочим, НОВАТЭК реализует газ потребителям 35 регионов России.

Лояльная компания

Специфика российского бизнеса такова, что без влиятельных покровителей ему долго не протянуть. В еще большей степени это относится к сегменту газодобычи, где многое, если не все, зависит от допуска к газовой трубе, который монопольно контролируется «Газпромом».

Очевидно, что серьезных проблем с допуском к трубе у НОВА-

ТЭКа не возникает. За прошлый год НОВАТЭК увеличил долю более выгодных поставок газа конечным потребителям до 47,5% по сравнению с 46,6% годом ранее.

Более того, для выравнивания сезонных колебаний «Газпром» позволяет НОВАТЭКу хранить газ в своих подземных хранилищах. Газ, помещенный в ПХГ на период традиционного снижения спроса в течение теплого времени года, реализуется в период похолодания при растущем потреблении. Так, в прошлом году отбор газа из ПХГ в период высокого спроса составил 39 млн м³ при закачке 299 млн м³ в период низкого спроса.

Чем объясняется дружелюбность газового монополиста к независимому производителю, за несколько лет добившемуся статуса одной из 15 крупнейших в мире публичных компаний по объемам добычи природного газа? На поверхности лежит тот общеизвестный факт, что у «Газпрома» 19,4% акций НОВАТЭКа. Но это не исчерпывающий ответ.

В течение нескольких лет правоохранительные органы расследовали дело, связанное с договорами между «Межрегионгазом» (дочернее предприятие «Газпрома») и никому ранее неизвестной фирмой «Трансинвестгаз». На протяжении двух лет (2005–2006 годы) ТИГ закупал газ у НОВАТЭКа и тут же с солидной наценкой перепродавал «Межрегионгазу». Маржу ТИГ следствие оценило в 2,03 млрд рублей (средний доход посредника, не занимающегося никакой другой деятельностью, составил 44% от суммы сделок).

В июле 2009 года следственная часть при ГУ МВД вынесла постановление по нашедшему делу, в котором говорится, что «состав преступления не нашел подтверждения». «Межрегионгаз» убедил следователей в том, что ущерб компания не понесла, и сделки с ТИГ были экономически эффективны. Остается отметить, что на посредника обиделся не НОВАТЭК, а рядовой миноритарий «Газпрома».

Еще одна пикантная деталь выяснилась после опубликования отчета за второй квартал. Оказалось, что с апреля изменился крупный контракт НОВАТЭКа с

«Межрегионгазом», который стал покупать газ не на входе, а на выходе из трубы. В результате доходность продаж для НОВАТЭКа упала на 17%, теперь он продается по цене, меньшей установленного государством тарифа для «Газпрома». Такова плата за возможность продавать газ больше, когда потребности в топливе снижаются.

В 2009 году крупным акционером НОВАТЭКа стал самый успешный нефтетрейдер России Геннадий Тимченко, коммерческие достижения которого злые языки объясняют давним знакомством с Владимиром Путиным. Сейчас у Тимченко 18,2% акций НОВАТЭКа. У него же, через фонд Volga Resources, НОВАТЭК купил контрольный пакет акций «Ямал СПГ» и еще приплатил \$100 млн за колл-опцион на приобретение в течение трех лет оставшихся 23,9% акций за \$450 млн.

Вскоре после этих событий главу НОВАТЭКа Леонида Михельсона и генерального директора Total Кристофа де Маржери принял премьер-министр Владимир Путин. Пресса много писала о том, что глава правительства благословил руководителей компаний на партнерство. Однако в этой истории не все понятно.


Суть партнерства состоит в том, что НОВАТЭК продает Total 49% акций в ООО «Тернефтегаз», которому принадлежит лицензия на разработку небольшого Термокарстового месторождения в ЯНАО с доказанными запасами

47,3 млрд м³ газа и 10,3 млн тонн конденсата по российской классификации (по стандартам SEC — 24,6 млрд м³ газа и 4,6 млн тонн конденсата). Предполагается, что добыча начнется в 2015 году и на пике составит 2,7 млрд м³ газа и 600 тыс. тонн конденсата в год.

Масштаб бизнеса явно не тот, чтобы по его поводу отвлекать от больших государственных дел В.Путина. Да и для НОВАТЭКа, самостоятельно разрабатывающего месторождения с отдачей, большей на порядок, участие иностранного партнера не обязательно.

В 2009 году крупным акционером НОВАТЭКа стал Геннадий Тимченко. Вскоре главу НОВАТЭКа и гендиректора Total принял премьер-министр Владимир Путин

Можно предположить, что реальный потенциал месторождения много выше, чем об этом сегодня заявляется публично. Либо речь шла о более крупных совместных проектах (в свое время Total хотела, но не смогла купить 25% акций НОВАТЭКа; для реализации проекта СПГ российской компании обязательно понадобится технологическая поддержка иностранного партнера, а у Total такой опыт есть).

А, может, Путин просто решил дать сигнал, что НОВАТЭК — компания, которую власть поддерживает. 

Основные финансовые показатели ОАО НОВАТЭК по МСФО, млн руб.

	2К 2009	1К 2009	4К 2008	3К 2008	2К 2008	1К 2008
Выручка (без учета НДС и экспортных пошлин)	23 148	16 981	16 581	20 463	21 352	20 876
Реализация нефти и газа	22 376	16 316	16 061	19 437	20 411	20 167
включая:						
природный газ	12 868	12 171	11 685	11 632	10 740	11 593
стабильный газовый конденсат	7 500	2 641	2 219	4 687	6 525	5 943
сжиженный углеводородный газ	1 649	1 238	1 402	1 841	1 601	1 532
нефть	341	243	223	608	655	557
нефтепродукты	18	23	532	669	890	542
Реализация полимерной продукции	501	397	406	561	580	551
Операционные расходы	(15 038)	(11 379)	(12 135)	(11 936)	(11 822)	(11 023)
Операционная прибыль	7 952	5 659	4 400	8 516	9 335	9 869
Прибыль отчетного периода	7 163	2 139	2 686	5 686	7 056	7 499
ЕБИТДА	9 334	6 899	5 822	9 633	10 339	10 908
Маржа ЕБИТДА	40%	41%	35%	47%	48%	52%