

КИТАИЗАЦИЯ МИРОВЫХ РЕСУРСОВ



ОЛЬГА ВИНОГРАДОВА
«Нефтегазовая Вертикаль»

Политика «выхода за рубеж» в Китае официально существует с 2001 года. В нефтегазовой сфере ее проводниками являются национальные нефтяные компании CNPC, CNOOC и Sinopec. Тактика реализации стратегии включает четыре основных направления: покупка активов и компаний, альянсы, сделки типа «ресурсы за рынок» и «кредиты за нефть». С 2002 по 2010 годы китайские ННК осуществили 43 сделки слияния и поглощения в 20 странах мира общей стоимостью \$65 млрд и предоставили кредиты в счет долгосрочных поставок ресурсов на сумму, по разным источникам, \$77–90 млрд. В настоящее время китайские нефтяные компании работают в 31 стране, в том числе в 20 принимают участие в добыче. Размер долевой добычи китайских компаний за рубежом за десятилетие вырос со 140 тыс. барр/день в 2000 году до 1,36 млн барр/день в 2010-м. Для сравнения: внутренняя добыча нефти в Китае в 2010 году составляла 4,1 млн барр/день.

Становится все более очевидной неизбежность переориентации значительной части экспорта российских энергоносителей с Запада на Восток. Китай — самый перспективный рынок в регионе АТР, однако особыми успехами по этому направлению

Россия пока похвастаться не может. В импорте нефти Китая поставки из России составляют менее 6%, а отношения с «Транснефтью» и «Роснефтью» складываются совсем не гладко.

Российского газа в Китае и во все нет. «Газпром» очень хочет

прорваться на этот рынок, планируя заключить его в «объятия» с двух сторон, но пока безуспешно. Переговоры вот уже несколько лет находятся в состоянии «приближения» к завершению, однако подойти вплотную к этой точке, как к горизонту, никак не удается. За регулярными сообщениями «Газпрома» о ходе переговоров постоянно маячит упрек в несговорчивости Китая.

Между тем, китайские компании успешно налаживают отношения по всему миру. Может быть, российские переговорщики избрали неверный подход? Возможно, они ведут переговоры с отработанной на бывших советских республиках позиции «сверхдержавы», исходя из представлений, что без России Китаю никак не обойтись?

Создается впечатление, что в России недопонимают, как позиционируют себя Китай и китайские компании в мире. Если так, то некоторую ясность может внести недавно опубликованное исследование МЭА «Зарубежные инвестиции китайских национальных компаний», посвященное зарубежной нефтегазовой политике Китая.

Мировой статус китайских ННК

Нефтяные компании в Китае появились в первые годы экономических реформ, когда числившиеся за Министерством нефти и Министерством химической промышленности активы были преобразованы в отдельные государственные предприятия. В 1998–2000 годах, в ходе реформирования государственного сектора перед вступлением в ВТО, на их основе были последовательно учреждены три национальные нефтяные компании (ННК) — CNPC, CNOOC и Sinopec.

Спустя 11–13 лет две из них заняли 5-ю и 6-ю позиции в рейтинге 500 крупнейших мировых компаний 2011 года, а CNOOC расположилась на 162 месте (см. «Китайская нефтяная триада в рейтинге Fortune Global 500»). За последний год CNPC продвинулась на четыре позиции, Sinopec — на две и CNOOC — на 90.

Китайская нефтяная триада в рейтинге Fortune Global 500

	Место в рейтинге 2011 г. (2010 г.)	Доходы 2010 г. (2009 г.), \$млрд	Прибыль 2010 г. (2009 г.), \$млрд
Sinorec	5 (7)	273,4 (187,5)	7,6 (5,8)
CNPC	6 (10)	240,2 (165,5)	14,4 (10,3)
CNOOC	162 (252)	52,4 (30,7)	7,2 (3,6)

Источник: Fortune Global 500 ranking 2011 (2010)

Импорт нефти Китая по источникам, 2010 г., тыс. барр/д

Страна	2010 г.
Саудовская Аравия	893
Ангола	788
Иран	426
Оман	317
Россия	284
Судан	252
Ирак	225
Кувейт	197
Казахстан	184
Бразилия	151
Ливия	148
Другие	922
Всего	4 787

Источник: Oil and Gas Journal

Самая крупная компания CNPC контролирует upstream и downstream, импорт и экспорт, строительство и управление трубопроводами, маркетинг и сбыт; Sinorec занимается нефтепереработкой и нефтехимией, а CNOOC — объектами на шельфе.

Запасы нефти в Китае на начало 2011 года составляли 2,8 млрд тонн, в 2010 году было добыто 213 млн тонн. Нетто-импорт нефти Китая, выросший к 2010 году до 238 млн тонн, покрывает 52% внутренних потребностей.

Более трети импортного объема поставляют Саудовская Аравия и Ангола, далее следуют Иран, Оман и Россия (см. «Импорт нефти Китая по источникам»). МЭА предполагает, что в 2035 году Китай будет импортировать 72% потребляемой в стране нефти.

По оценкам МЭА, в настоящее время китайские нефтяные компании работают в 31 стране, в том числе в 20 принимают участие в добыче. Наибольшее присутствие отмечается в четырех странах: в Казахстане, Судане, Венесуэле и Анголе.

Добыча служит главным фокусом интересов, но не единственным: последние годы инвестиции все чаще направляются в зарубежный нефтеперерабатывающий и транспортный секторы. Для примера: китайское участие в НПЗ Африки соответствует мощностям переработки более 1,3 млн барр/день. В транспортной сфере китайские компании участвуют в строительстве транснациональных нефтепроводов и газопроводов в странах Азии, в Казахстане и Туркменистане.

Помимо большой нефтяной триады, в международной экспансии участвуют еще семь китайских нефтяных компаний. Самая крупная из них государственная нефтехимическая компания Sinochem занимает 168-е место в списке Fortune. В 2010 году компания купила 40%-ную долю Statoil в бразильском нефтяном месторождении Pelegrino за \$3,07 млрд.

Более мелкие нефтяные компании и инвестиционные фонды ведут различную деятельность в странах Ближнего Востока, Африки, Азии, России и Канады (см. «Другие китайские предприятия за рубежом»).

«Выход за рубеж» как политическая задача

Нетто-импортером нефти Китай стал в 1993 году. К этому времени можно отнести начало зарубежной экспансии китайских НК. Первой была CNPC, начавшая инвестировать в нефтегазовые комплексы Судана, Перу и Казахстана, и с 1996 года — Венесуэлы.

Китайские компании успешно налаживают отношения по всему миру: в настоящее время они работают в 31 стране

Следует отметить, что зарубежные инициативы CNPC китайское правительство тогда не поддерживало. В тот период в стране господствовала концепция ориентации на собственные силы, а внешние инвестиции не поощрялись.

Стратегия реализуется через покупки, альянсы, сделки «ресурсы за рынок» и «кредиты за нефть»

Амбициозные планы превращения национальных компаний в конкурентоспособные международные корпорации появились после кризиса 1998 года, когда вдруг представилась возможность расширения бизнеса за счет многочисленных банкротств в азиатском регионе.

Нефтяные компании заключили 42 сделки по приобретению активов на сумму \$65 млрд: в 2010 китайские приобретения составили 20% глобальных сделок

После вступления Китая в ВТО в 2001 году стратегия расширения за пределы страны была оформлена в качестве политической задачи, получившей название «выход за рубеж». Было объявлено, что зарубежные инвестиции становятся одним из главных направлений пятилетнего плана развития на 2001–2005 годы.

В 2008 году была создана Национальная энергетическая комиссия, и одним из шести основных направлений ее деятельности ста-

Другие китайские предприятия за рубежом

Компания	Профиль деятельности	Страна деятельности
Zhenhua Oil Company	Нефтяное оборудование	Сирия, Ирак
Shaanxi Yanchang Petroleum	Энергетика	СРП в Таиланде и Камеруне
Xinjiang Guanghui Industry	Разработка месторождений, прочее	Казахстан
CITIC Energy	Инвестиционный фонд	Казахстан и Индонезия
The State Administration of Foreign Exchange	Инвестиционный фонд	Приобретение 1,3% акций Total и 1% акций BP
CIC	Инвестиционный фонд	Россия (Nobel Oil), Казахстан (КМГ), Канада (битумные активы)

ло «обеспечение энергетических ресурсов через международное сотрудничество». Тем временем китайские нефтяные компании уже активно внедрялись за рубежом, так что новая политика фактически стала ратификацией уже развивающейся деятельности.

География размещения приобретаемых активов охватывает все регионы мира: особенно активно скупка идет в Африке и в Латинской Америке

Зарубежная экспансия национальных компаний преследует четыре основные цели. Первая, очевидная, — увеличение добычи и запасов, для достижения которой используются любые возможности расширения бизнеса; вытекающая из первой вторая цель — это развитие дифференцированной сети поставок энергоносителей. Третья и четвертая задачи нацелены на достижение статуса компании мирового масштаба и приобретение технологического и управленческого ноу-хау.

В России на счету китайских компаний две сделки слияния и поглощения: пока китайцы нашли общий язык только с «Роснефтью»

Как и все, за что берется Китай, намеченные задачи успешно решаются. Как и какими методами осуществляется экспансия? Стратегия реализуется по четырем основным направлениям: слияния и поглощения, альянсы и СП, сделки «ресурсы за рынок» и «кредиты за нефть».

Слияния и поглощения

По подсчетам МЭА, в течение 2002–2010 годов китайские неф-

Китайские приобретения нефтегазовых активов за рубежом по годам



тяные компании заключили 42 сделки приобретения иностранных компаний или зарубежных активов на общую сумму \$65 млрд. Из года в год количество сделок росло: от двух в 2002 году до одиннадцати в 2010-м (см. «Китайские приобретения нефтегазовых активов за рубежом по годам»).

В 2009 году на слияния и поглощения китайские компании затратили \$18,2 млрд, что составило 13% стоимости подобных сделок по всему миру и 61% тех из них, которые были осуществлены государственными нефтяными компаниями. В 2010 китайские приобретения достигли \$29,39 млрд, или 20% глобальных сделок.

Рекордную сделку поглощения провела Sinorec, которая в июне 2009 года за \$8,8 млрд купила швейцарскую компанию Addax, имеющую активы в Нигерии, Габоне, Камеруне и Ираке (см. «Приобретения нефтегазовых активов за рубежом по компаниям, 2002–2010 гг.»).

К настоящему времени география размещения приобретаемых китайскими компаниями активов охватывает все регионы мира.

Особенно активно идет скупка в Африке (Ангола, Нигерия, Тунис, Уганда, Чад) и в Латинской Америке (Бразилия, Колумбия, Эквадор). В Азии CNPC, Sinorec и SINOOC имеют активы в Индонезии и Сингапуре, на Ближнем Востоке — в Сирии (CNPC и Sinorec) и в Йемене (Sinochem).

Широко представлен китайский бизнес в нефтегазовом секторе Казахстана, где ведут добычу CNPC, Sinorec, CITIC Resources, а также принимают долевое участие в проектах инвестиционные фонды CIC и Xinjiang Guanghui.

В России на счету китайских компаний две сделки слияния и поглощения. В 2006 году Sinorec, через специально созданную компанию «Промлизинг», купила у ТНК-ВР 97% акций компании «Удмуртнефть» за \$3,5 млрд (позднее «Роснефть» реализовала опцион на приобретение у Sinorec 51% компании «Промлизинг»). В 2009 году Китайская инвестиционная корпорация (CIC) приобрела 45% акций в российской компании Nobel Oil Group. Стоимость пакета составила \$300 млн.

В портфеле приобретений китайских ННК преобладают акти-

вы развивающихся стран. В последние годы началось продвижение в нефтегазовые комплексы Канады, США, Австралии. Характерно, что в этих странах Китай проявляет особый интерес к нетрадиционным источникам энергоресурсов — битуминозным песчаникам, сланцам, угольному метану. Очевидно, что в данные проекты китайцы идут за опытом и технологиями.

К разработке канадских песчаников китайские компании впервые приобщились в 2005 году, когда CNOOC и Sinopet последовательно приобрели часть активов MEG Energy и Northern Light. В течение 2009 и 2010 годов скупка активов в сфере нефтеносных песчаников продолжилась.

В 2009 году CNPC в лице дочерней компанией PetroChina, за-

платив \$1,9 млрд, стала обладателем 60% компании Athabasca Oil Sands Corporation. В 2010 году инвестиционный фонд CIC купил 45% канадской компании Penn West Energy, разрабатывающей битумные залежи Peace River в провинции Альберта. Совсем недавно, в ноябре 2011 года, CNOOC закрыла сделку по поглощению Opti Canada Ltd. за \$2,04 млрд.

По данным Oil&Gas Journal, после покупки первых активов в 2005 году, китайские компании инвестировали в канадские песчаники в общей сложности более \$18 млрд, в основном покупая различные доли участия в действующих проектах.

Не меньший интерес вызывает проникновение в проекты разработки сланцевого газа в США. По-

ка известно об одной сделке: в ноябре прошлого года компании CNOOC удалось договориться о приобретении 33,3% в проекте сланцевого газа Eagle Ford Shale.

Альянсы и СП

Другой метод экспансии в зарубежный бизнес — через альянсы и стратегическое сотрудничество с другими иностранными компаниями. Этот путь обычно

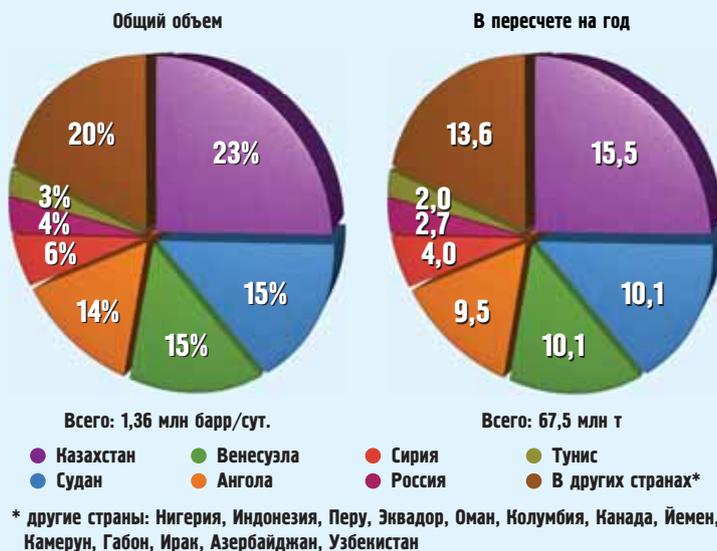
Китай проявляет особый интерес к нетрадиционным источникам энергоресурсов: китайские компании инвестировали в канадские песчаники более \$18 млрд

применяется в странах, где китайские компании по тем или иным причинам не могут конкурировать с западными корпорациями, а возможность политической поддержки руководством КНР на межправительственном уровне оказывается недостаточной.

Кооперирование с западными компаниями помогает снизить нарастающее недовольство агрессивной «китаизацией»

Ирак — самый характерный пример. Китайские компании участвуют там в трех проектах: разработка месторождения Rumaila, которую в рамках 20-летнего контракта ведут CNPC (37%) и BP, месторождения Halfaya (CNPC с долей 37,5%, Total и Petronas) и контракт CNOOC (63,75%) с турецкой TPAO по группе месторождений Missan, в

Нефть китайских компаний в зарубежных странах, I квартал 2010 г.



Приобретения нефтегазовых активов за рубежом по компаниям, 2002–2010 гг.

Компания	Число сделок 2002–2010 гг.	Размер долей	Стоимость, \$млрд	География приобретенных активов
Sinopet	12	18–100%	26,5	Австралия, Ангола, Бразилия, Индонезия, Казахстан, Канада, Колумбия, Россия, Сирия
CNOOC	12	14–100%	15,5	Ангола, Аргентина, Индонезия, Канада, Норвегия (буровая компания), Нигерия, США, Уганда
CNP	10	19–100%	15,0	Австралия, Ангола, Индонезия, Канада, Казахстан, Сингапур, Сирия, Чад, Эквадор
Sinochem	5	14–100%	4,6	Бразилия, Йемен, Колумбия, Тунис
Другие китайские компании	6	45–51%	3,4	Индонезия, Казахстан, Канада, Россия
ВСЕГО	45 (с учетом совместных сделок)	14–100%	65	Регионы: Австралия, Азия, Африка, Северная и Южная Америка, Ближний Восток, Россия

По данным ОЭСР-МЭА

Кредиты Китая иностранным компаниям в 2009-2010 гг. в счет долгосрочных поставок нефти и газа

Страна/год	Заемщик	Сумма, \$млрд	Покупатель нефти/газа	Примечания
Ангола-2009	Правительство Анголы	1,0	?	
Боливия-2009	Правительство Боливии	2,0	?	Взаем энергетических контрактов
Бразилия-2009	Petrobras	10	Sinopec	Поставки 200–250 тыс. барр/д в 2010–2019 гг.
Венесуэла-2009	Bandes (PDVSA)	4	CNPC	200 тыс. барр/д нефти
Казахстан-2009	КазМунайГаз	10	CNPC	
Россия-2009	Транснефть	10	CNPC	Стр-во нефтепровода
Россия-2009	Роснефть	15	CNPC	Поставки 300 млн т нефти в течение 20 лет
Туркменистан-2009	Туркменгаз	4	CNPC	Поставки 40 млрд м³/г в течение 30 лет
Эквадор-2009	PetroEcuador	1	CNPC/Petrochina	Поставки 96 тыс. барр/д в течение 2 лет
Бразилия-2010	Petrobras	?	Sinopec	Сотрудничество двух компаний
Гана-2010	GNPC	?	Sinopec	Заем на разработку м-ния Jubilee
Венесуэла-2010	Bandes (PDVSA) и правительство	10	CNPC	СП по блоку Junin 4
Всего 2009–2010		~77		

Источник: МЭА

котором китайский партнер является оператором.

В 2009 году китайские компании заплатили за купленные активы на 40% больше их базовой стоимости

В Иране CNPC (40%) в сотрудничестве с Petronas участвует в разработке 11-й фазы месторождения Южный Парс, а также является мажоритарным партнером японской Inpex в проекте по Южному Азадегану. В Катаре в мае 2010 года PetroChina и Shell подписали 30-летние СПП на совместную разработку природного газа на блоке D.

Китай прекрасно осознает привлекательность своего быстро развивающегося рынка: заключено 12 сделок «кредиты за нефть» с 9 странами на сумму \$77 млрд

В выборе партнера и объекта сотрудничества нередко превалирует задача приобретения опыта деятельности в нетриви-

Китай в последние годы обогнал Всемирный банк по объемам кредитов, выделенных государствам мира

альных условиях. Например, практика работы на глубоководье окажется полезной при продвижении разведки и добычи

в Китае на собственный глубоководный шельф.

С этой целью CNOOC работает с Total на глубоководных месторождениях Акро и Egina в Нигерии. В ноябре 2011 года Sinopec сообщила о покупке за \$3,54 млрд 30%-ной доли участия в глубоководных месторождениях в Бразилии у португальской компании Galp Energia.

Как и в сделках слияния и поглощения, с 2010 года отмечается повышенный интерес к сотрудничеству в области нетрадиционных источников энергоносителей. В 2010 году Sinopec купила у ConocoPhillips ее долю в компании Syncrude, крупнейшего производителя синтетической нефти из битуминозных песчаников Атабаска, заплатив за 9%-ный пакет \$4,6 млрд. В Австралии CNPC вместе с Shell в прошлом году приобрели 100% акций компании Arrow Energy, которая разрабатывает метан угольных пластов в провинции Квинсленд.

Для получения технологических знаний по всей цепочке бизнеса СПГ — сегмент отрасли, который только начинает развиваться в Китае и имеет большое будущее, — китайские компании приобрели доли и участвуют в проектах СПГ в Индонезии и Австралии.

Помимо получения технического опыта, партнерство с западными компаниями помогает быстрее приспособиться к зарубежной деловой культуре. Не менее

важно, что кооперирование с западными компаниями помогает снизить нарастающее в ряде стран недовольство агрессивной «китаизацией» бизнеса и обвинения в блокировании допуска других компаний к ресурсам путем демпинговых уступок и ценовых надбавок.

МЭА, ссылаясь на сторонних обозревателей, приводит примеры крупных вознаграждений, которые платит Китай за приобретаемые активы, перекрывая кислород другим претендентам. В одном из сообщений утверждается, что в 2009 году китайские компании якобы заплатили за купленные активы на 40% больше их базовой стоимости.

В России китайские компании пока нашли общий язык только с «Роснефтью». Sinopec с долей 25,1% сотрудничает с «Роснефтью» в рамках проекта «Сахалин-3» на Венинском шельфовом блоке в Охотском море, а CNPC имеет 49% в совместном с «Роснефтью» предприятии ООО «Восток-Энерджи», которому принадлежат две лицензии в Иркутской области.

Доступ за доступ, кредиты за нефть

Иностранные компании охотно берут в партнеры китайские ННК не только по универсальным соображениям раздела затрат и рисков, но и с дальними планами на преференции при допуске к ки-

тайским рынкам. Китай прекрасно осознает преимущество быстро развивающегося привлекающего рынка и успешно разыгрывает эту карту.

Один из способов — заключение сделок «рынок за ресурсы», т.е. предоставление или обещание держателям ресурсов ограниченного доступа к своему рынку в обмен на доступ к этим ресурсам и гарантии их долгосрочного импорта в Китай.

Тактика «доступ за доступ» успешно используется в отношениях с национальными нефтяными компаниями в странах с крупными ресурсами нефти и газа, такими как Казахстан, Судан, Венесуэла, Ангола. Недаром на эти страны приходится основная часть зарубежной нефти китайских ННК (см. «Нефть китайских компаний в зарубежных странах»).

Другой широко используемый способ — сделки типа «кредиты за нефть». По оценкам МЭА, с января 2009 до конца 2010 года Китай заключил 12 таких сделок с 9 странами на общую сумму не менее \$77 млрд (см. «Кредиты Китая иностранным компаниям...»). Заемщиками обычно выступают компании, реже — правительства. Покупателем поставляемой нефти выступают CNPC или Sinopec.

Министерство энергетики США оценивает общую сумму китайских «кредитов за нефть» в 2009–2010 годах в \$90 млрд. Газета «Ъ» (19.01.2011) приводит данные исследования Financial Times, по которым Китай обогнал Всемирный банк по объемам кредитов, выделенных государствам мира.

За 2009 и 2010 годы два контролируемых государством банка — Китайский банк развития (CDB) и Китайский экспортно-импортный банк (Exim Bank) — предоставили кредиты на \$110 млрд при том, что объем кредитов Всемирного банка составил \$100 млрд.

Правительство Китая принимает более активное участие в организации кредитов, чем в сделках поглощения и альянсах. Китайские банки тоже охотно сотрудничают с нефтяными компаниями. В сентябре 2010 года CNPC и Sinopec сформировали стратегические альянсы с CDB. В качестве примера по одному из

соглашений CDB предоставит CNPC на зарубежные сделки пятилетний низкопроцентный заем в \$30 млрд.

В результате реализации политики «выхода за рубеж» объем долевой нефти китайских компаний на зарубежных активах за десятилетие вырос с 140 тыс. барр/день в 2000 году до 1,36 млн барр/день в 2010-м. Половина этой суммы приходится на CNPC, которая планирует увеличить размер долевой

нефти за рубежом к 2020 году до 4 млн барр/день.

Итоги политики «выхода за рубеж»: объем долевой нефти Китая на зарубежных активах за десятилетие вырос в 10 раз, до 1,36 млн барр/день в 2010 году

Для сравнения: внутренняя добыча нефти в Китае в 2010 году составляла 4,1 млн барр/день. 

21 февраля, 2012
Москва

Ключевое мероприятие
отрасли

OMT
MEDIA
EX - OMT-KONCALT

II МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ АВТОЗАПРАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ-2012



Участники форума в 2011 году

- 38 представителей независимые сети АЗС;
- 29 представителей ВИНК;
- 22 представителя нефтетреидинговые компании;
- 17 представителей производителей передовых технологий и отраслевого оборудования для АЗК;
- 11 представителей специализированных научных институтов
- 10 представителей органов государственной власти;
- 10 представителей союзов и ассоциаций;
- 5 представителей из финансовых и инвестиционных компаний;
- 15 представителей специализированных СМИ.

Всего мероприятие посетило более 150 делегатов.

В рамках программы форума

- Государственная отраслевая стратегия и фискальная политика отрасли;
- Прогноз розничных цен на основные нефтепродукты;
- Новая расстановка сил на рынке. Привлекательность регионов;
- Программы франчайзинга в АЗК РФ. Под каким брендом выгоднее работать;
- Перспективы развития малого и среднего бизнеса. Существующие барьеры;
- Внедрение передовых отраслевых технологий и инноваций в АЗК. Эффективность АЗС.
- Круглый стол по развитию и совершенствованию законодательной базы в отрасли

«За время своего существования межрегиональный форум «Автозаправочный комплекс России» стал ежегодным, уже традиционным событием, которое по праву может считаться визитной карточкой отрасли».

По вопросам участия в форуме обращаться:

- тел.: +7(495) 971 - 23-30, 972 - 59 - 15
- e-mail: event@omt-consult.ru
- www.omt-consult.ru