

ОТ ЧЕГО ЗАВИСЯТ УСПЕХИ НЕЗАВИСИМЫХ

ИНТЕРВЬЮ
ЕЛЕНА КОРЗУН
Генеральный директор «АссоНефть»



В прошлом году независимые нефтяные компании России добыли порядка 20 млн тонн жидких углеводородов. Менее сорока стран мира могут похвастаться такими объемами, а для России это «малозаметные» 4%. Между тем, это очень ценные проценты — сектор ННК отличается высокой активностью, в 2015 году его представители записали в свой актив каждую пятую тонну дополнительной к уровню предыдущего года нефти. В значительной мере, именно ННК являются драйверами положительной динамики национальной нефтедобычи. По данным официальной статистики, в России работают порядка 125 ННК. На самом деле их вдвое больше. Около половины ННК либо еще не приступили к добыче, либо получают незначительные объемы сырья, которое транспортируют в автомобильных или железнодорожных цистернах. 125 или 250 — это в любом случае многочисленная группа представителей нефтяной отрасли страны с особыми, отличными от ВИНК условиями деятельности и своими интересами. В общении с органами власти эту группу представляет Ассоциация нефтегазодобывающих организаций «АссоНефть». Конечно, лоббистские возможности Ассоциации несопоставимы с влиянием наших крупных ВИНК. Но все же ей удается привлечь внимание властей на отраслевой сегмент, обладающий значительным потенциалом. И даже в проекте ЭС-2035 появилось указание на необходимость помочь ННК в развитии. О том, от чего зависят успехи ННК, каковы особенности их деятельности, какие проблемы для представителей этой группы сегодня наиболее актуальны и как их решать, «Нефтегазовая Вертикаль» попросила рассказать генерального директора «АссоНефти» Елену КОРЗУН.

Ред.: Елена Валентиновна, как вы оцениваете нынешнее положение малых и средних нефтяных компаний в российской нефтегазовой отрасли?

Е.К.: Давайте сразу определим, что называется, «понятный аппарат» — о какой группе нефтяных компаний идет речь в нашем случае. Так вот, понятие «средняя компания» в современной классификации независимых нефтегазодобывающих компаний (сокращенно — ННК), интересы которых и представляет наша Ассоциация «АссоНефть», теперь официально отсутствует. Правда, мы все-таки решили выделить в секторе ННК особо малые компании, с добычей менее 50 тыс. тонн в год. Потому что их положение наиболее проблематичное в нашем секторе.

После серьезных исследований было решено отказаться в классификационных критериях отнесения компаний к сектору ННК от количественных показателей (таких, как объем добычи за год, величина начальных извлекаемых запасов и пр.) в пользу качественных, отражающих суть специфики бизнеса нашего сектора, заключающейся в его монотоварности и склонности к активному проведению геологоразведочных работ (ГРП). В итоге в совместном протоколе, подписанном в августе прошлого года представителями Минэнерго РФ, ФАС РФ и ФГБУ «ЦДУ ТЭК», были зафиксированы четыре критерия отнесения нефтегазодобывающих компаний именно к сектору независимых. Это неаффилированность с ВИНК или государством, отсутствие собственных входящих в реестр Минэнерго РФ НПЗ и непринадлежность к организациям, ведущим деятельность на условиях СРП.

Итак, правильнее говорить о положении независимых нефтегазодобывающих компаний (ННК), в том числе и малых, в российской нефтегазовой отрасли.

Ред.: Отчего так много внимания терминологическим нюансам?

Е.К.: Жизнь заставила. На самом деле, методологическое выделение нашего сектора имеет сугубо практическое значение. Прежде всего, оно помогает более качественно и оперативно анализировать ситуацию в секторе ННК — например, как решения госрегуляторов или изменения ситуации на рынке влияют именно на этот сектор компаний, имеющих существенно отличную от ВИНК специфику своего бизнеса. А это позволяет убедительнее обосновывать необходимость внесения соответствующих корректировок в нормативно-правовую базу, причем именно с учетом специфики бизнеса ННК. К тому же теперь есть вполне четкие юридические основания для оказания в случае необходимости адресной государственной поддержки именно этому сектору.

Ред.: И в чем специфика сектора ННК?

Е.К.: Она определяется, прежде всего, монотоварностью реализуемой продукции — независимые продают исключительно сырье, добываемое ими: нефть, конденсат, газ. Причем преимущественно на внутреннем рынке (в среднем — около 60% объема добычи). Отсюда существенно меньшая, чем у диверсифицированного бизнеса ВИНК, свобода маневра на рынке, которая в определенной мере компенсируется оперативностью независимых компаний в принятии управленческих решений и, соответственно, большей гибкостью, приспособляемостью к изменению условий работы.

Конек наших компаний — это акцент на углубленную геологоразведку, которая позволяет им существенно приращивать запасы зачастую не очень богатой изначально доставшейся сырьевой базы. И как только появляется новое открытие, залежь практически сразу же вовлекается в разработку. Именно в этом изюминка работы компаний нашего сектора. Их ниша на рынке, столь необходимая для обеспечения настоящего рационального энергопользования в стране, — при-

ращивать и разрабатывать запасы, не рентабельные для крупных компаний.

Ред.: Нужно признать, речь идет о достаточно многочисленном отраслевом сегменте — около 125 независимых компаний, занятых добычей нефти и конденсата...

Е.К.: 125 — это количество ННК, учтенных ЦДУ ТЭК. В действительности же подобных компаний у нас вдвое больше. Ведь официальная отраслевая статистика учитывает только те компании, которые сдают нефть в магистральную систему трубопроводов «Транснефти». Помимо них есть немало ННК, которые транспортируют свою нефть железной дорогой или автоцистернами. Существуют и такие компании, которые еще ничего не добывают, а только проводят геологоразведку.

Ред.: Елена Валентиновна, спасибо, с вводной информацией разобрались. Если не возражаете, вернемся к началу разговора — о месте и роли ННК в российской нефтедобыче.

Е.К.: Сошлюсь на официальную статистику. По данным ЦДК ТЭК, в прошлом году сектор ННК добавил к добыче ВИНК немногим более 20 млн тонн нефти и конденсата. Это порядка 4% общероссийского объема.

Доля вроде бы невелика. Но как посмотреть. Например, из 7,3 млн тонн прошлогоднего прироста добычи в целом по России более 20% обеспечено компаниями нашего сектора. То есть динамика в нашем сегменте в пять раз лучше средней по отрасли. Вклад ННК в рост национальной добычи весьма значителен.

Тенденция сохраняется. За первую половину 2016 года наши компании добыли на 1,6 млн тонн нефти и конденсата больше, чем год назад. Прошлогодний результат улучшен на 18%. Для сравнения: совокупная добыча российских ВИНК приросла за это же время на 400,4 тыс. тонн, то есть на 0,18%.

Ред.: Цифры, конечно, впечатляют. Но они ведь не означают, что все 250 ННК развиваются высокими темпами, не

ведая проблем. Есть единичные достаточно крупные компании, выступающие в роли «паровозов», а есть «массовка», которая далеко не столь успешна...

Е.К.: Разумеется, ситуация неоднородна. Проблем у сектора много, для большинства ННК они весьма обременительны, зачастую мешают представителям сектора раскрыть свой потенциал. Собственно, задача нашей Ассоциации в том и состоит, чтобы улучшать правила игры для представителей нашего сектора. Мы этим много занимаемся и еще поговорим об этом.

Ясность в терминах позволяет на четких юридических основаниях оказывать в случае необходимости адресную государственную поддержку развитию ННК

Но прежде чем погрузимся в проблемы, все же скажу немного о достижениях. Причем должна обратить внимание — распространное мнение, что успехи ННК зиждутся исключительно на достижениях двух-трех крупных компаний, ошибочно.

Независимые продают исключительно сырье, добываемое ими: нефть, конденсат, газ. Причем преимущественно на внутреннем рынке

Конечно, флагманом и гордостью сектора ННК является у нас Иркутская нефтяная компания (ИНК). На протяжении нескольких лет она демонстрирует

Конек ННК — это акцент на углубленную геологоразведку, которая позволяет им существенно приращивать запасы зачастую не очень богатой изначально доставшейся сырьевой базы

поистине фантастическую динамику добычи. Вот и в этом году объемы выше прошлогодних практически в полтора раза.

Но на втором месте по темпам роста добычи в секторе ННК группа независимых компаний с уровнем добычи в интервале от 10 до 50 тыс. тонн в год. Их совокупная добыча выросла с 306 тыс. тонн за первую половину 2015 года до 360 тыс. тонн в январе-июне 2016 года, то есть на 18%.

В прошлом году сектор ННК добавил к добыче ВИНК немногим более 20 млн тонн нефти и конденсата. Это порядка 4% общероссийского объема

Конгломерат активов, судя по информации из различных источников, принадлежащих бизнесменам Юрию и Алексею Хотиным, замыкает тройку лидеров сектора ННК по темпам прироста добычи.

Распространенное мнение, что успехи ННК зиждутся исключительно на достижениях двух-трех крупных компаний, ошибочно

Совокупная добыча этих компаний выросла с 1,33 млн тонн за первую половину 2015 года до 1,48 млн тонн за аналогичный период нынешнего года — на 12%.

Ред.: *На наших НПЗ стали меньше перерабатывать сырьё. Выходит, рост объемов добычи позволяет заработать больше нефтедолларов?*

Е.К.: Снижение спроса на нефтяное сырьё для ННК, скорее, проблема, чем благо. Ведь наши компании ориентированы преимущественно на внутренний рынок.

За первую половину этого года представители нашего сектора отправили за рубеж порядка 4,1 млн тонн нефти — около 40% суммарной добычи в объеме 10,4 млн тонн.

При этом важно отметить определенную закономерность, характерную для компаний сектора ННК, — чем меньше добывает конкретная компания, тем больше своей нефти в процентном отношении она поставляет именно на внутренний российский рынок.

Так, например, если крупные ННК с годовым уровнем добычи свыше 1 млн тонн нефти и конденсата сейчас экспортируют примерно половину добытого сырья, то представители группы с годовой добычей от 10 до 50 тыс. тонн экспортировали всего лишь около 17% добытого сырья.

Причем экспорт осуществляли всего три компании из 27 ННК, входящих в эту группу. А самые маленькие ННК, добывающие в год от 1 до 10 тыс. тонн, вообще не экспортируют свою нефть.

Ред.: *Ситуация необычная. Она явно не принималась в расчет авторами налогового маневра, предположившими возмещать рост ставки налога на добычу снижением уровня экспортной пошлины. Какое влияние на бизнес независимых компаний оказал этот маневр?*

Е.К.: Должна признать, что рост НДС, который для независимых производителей в отличие от ВИНК почти не компенсируется снижением экспортной пошлины, стал серьезным испытанием для компаний нашего сектора.

Правда, в этой связи некоторые эксперты и аналитики часто ссылаются на так называемый паритет внутренних и внешних цен. Естественно, с учетом расходов на осуществление экспорта. Но на практике, увы, именно для небольших независимых компаний этот паритет зачастую и не складывается.

По расчетам нашей Ассоциации, налоговая нагрузка на ННК вследствие перехода на новую систему налогообложения возросла с 44% в 2014 году до 50% в 2015-м. И наиболее существенное влияние на эту крайнюю тревожную для нас динамику оказал именно рост НДС.

Ред.: *Как сказались экономический кризис и низкие мировые цены на сырьё на самочувствии российских независимых компаний?*

Е.К.: Доходы компаний стали, естественно, меньше. Но девальвированный рубль немного сдмпфировал падение цен на нефть, и по итогам 2015 года доходы компаний нашего сектора в руб-

левом исчислении остались на уровне 2014 года.

В начале 2016 года, когда цена на нефть была уже в районе \$30 за баррель, наши независимые компании оперативно просчитали стресс-сценарии, рассчитанные на цену даже в \$20–25 за баррель. И сразу же после этого ввели режим жесткой экономии. Ведь многолетний опыт, в том числе и кризисов 1998 и 2008 годов, показал, что в период низких цен на нефть на первое место в обеспечении успеха недропользования выходят такие факторы, как эффективная оптимизация затрат, ручное управление процессами, умение развивать связи с небольшими и экономичными российскими, импортозамещающими поставщиками и подрядчиками. А всё это как раз и есть сильные стороны именно некрупных независимых компаний.

Наши компании мобильны и оперативны в принятии управленческих решений, у них существенно более короткие сроки между разведкой лицензионного участка и началом освоения открытых месторождений. А индивидуальный подход к разработке каждой залежи позволяет существенно увеличивать извлечение углеводородного сырья из недр.

Финансовые санкции со стороны зарубежных банков и инвестиционных институтов также отрицательно повлияли на деятельность сектора. Независимые производители ощутили всю тяжесть санкций наравне с ВИНК. Мы наблюдаем явное ухудшение условий кредитования. Нередко кредиты просто не дают. И даже те, кто готов кредитовать, требуют за свои риски слишком высокую плату.

И если раньше можно было перекредитоваться и продлить срок платежа, то из-за санкций банки требуют платить строго вовремя. А чтобы платить в установленные сроки, необходимо купить валюту. А валюта стоит теперь существенно дороже.

Расходы на обслуживание кредитных линий стали непомерно высокими для многих наших компаний. Кроме того, на российском рынке выросли ставки по кредитам, и одна из просьб наших компаний заключается как

раз в том, чтобы найти возможность профинансировать изменения кредитной ставки за счет соответствующих государственных субсидий, чтобы можно было своевременно платить.

Ред.: *Готовы ли независимые компании братья за сложные проекты, в том числе за работу с трудноизвлекаемыми ресурсами, зрелыми месторождениями, которые стали неинтересны крупным ВИНК?*

Е.К.: Как показывает мировой опыт, сфера компетенции небольших частных компаний как раз и находится в точечной отработке тех активов, которые, исходя из философии «экономики масштаба», не интересны крупным нефтяным компаниям полного цикла. Это могут быть как так называемые «хвостовые» активы месторождений, вышедших на позднюю стадию разработки, так и новые совсем небольшие месторождения с начальными извлекаемыми запасами менее 1 млн тонн.

Эта общемировая практика актуальна и в условиях России. В конце 1990-х в Татарстане, по инициативе президента республики, для разработки трудноизвлекаемых, низкорентабельных месторождений Татарстана было создано 18 малых частных независимых нефтяных компаний. Результат достаточно красноречивый: если в 1997 году на долю малых ННК приходилось 4% республиканской нефтедобычи, то к 2015 году их доля выросла уже до 22%.

Этому успеху содействовал и продолжает содействовать целенаправленный курс руководства Татарстана на вовлечение трудноизвлекаемых активов в активную разработку путем стимулирования и поддержки деятельности небольших частных компаний.

Так что, можно сказать, все зависит от целеполагания в проводимой государством энергетической политике и, соответственно, от политической воли руководства отрасли и страны.

Ред.: *Есть ли у вас данные по показателю среднего КИН в сегменте независимых добывающих компаний России?*

Е.К.: Ресурсная база, на которой работают ННК, имеет ряд своих специфических особенностей. В структуре запасов нефтяных компаний сектора преобладают в основном небольшие «молодые» месторождения со средней выработанностью запасов 18% по сравнению с аналогичным показателем в 55% у ВИНК. При этом средняя доля запасов категории C_2 для ННК составляет 62% по сравнению с 34% у нефтяных вертикально интегрированных компаний.

Специфика минерально-сырьевой базы сектора и предопределила особую активность независимых производителей в поисково-разведочной деятельности — по итогам 2015 года на их долю приходилось 17%(!) в отраслевом поисково-разведочном бурении.

Средний проектный КИН запасов ННК (0,286) на 20% ниже, чем аналогичный показатель ВИНК (0,345), что объясняется более высоким качеством запасов ВИНК.

Нужно ли разрабатывать эти запасы? Думаю, что этот вопрос надо адресовать к собственнику недр. Будут адекватные стимулы с его стороны, будет и разработка.

Ред.: *Какие, по вашему мнению, изменения в режиме недропользования наиболее актуальны?*

Е.К.: Прежде всего, отрасли необходима адекватная и стабильная налоговая система — нужен переход с нынешней сугубо фискальной модели налогообложения валовой выручки на стимулирующую развитие модель налогообложения финансового результата деятельности компаний. Это в достаточной степени простимулировало бы как разведку, так и освоение месторождений. Причем даже тех месторождений, которые сегодня находятся за гранью рентабельности, так как новая налоговая система стала бы учитывать расходы компаний на развитие бизнеса и преодоление различных препятствий на этом пути.

Просчитывая налоговые изменения, государству сегодня необходимо определить с тем, нужна ли стране нефтяная отрасль как просто источник денежных поступлений или она ей не-

обходима как важный элемент национальной безопасности, как один из локомотивов экономического развития страны.

В первом случае можно и выжимать из отрасли все средства. А вот во втором — имело бы смысл дать ей возможность развиваться на основе критериев эффективности, обеспечивая тем самым плацдарм роста всей российской экономики.

Чем меньше добывает конкретная компания, тем больше своей нефти в процентном отношении она поставляет именно на внутренний российский рынок

Главное, налоги на бизнес в нефтегазовой отрасли должны быть такими, чтобы они стимулировали ее развитие. Ведь непрерывное условие успеха любого

Рост НДПИ, который для независимых производителей в отличие от ВИНК почти не компенсируется снижением экспортной пошлины, стал серьезным испытанием для компаний сектора

дела остается весьма простым: прежде чем получить отдачу от этого дела, надо сначала вложить в него необходимые ресурсы. А если будут внедрены действенные стимулы развития бизнеса, то и налоговые сборы в суммарном выражении увеличатся.

ННК мобильны и оперативны в принятии управленческих решений, у них существенно более короткие сроки между разведкой лицензионного участка и началом освоения открытых месторождений

Если говорить о конкретной нынешней ситуации с реформированием системы налогообложения отрасли, то Ассоциация «АссоНефть» и нефтяные компании нашего сектора принимают заинтересованное участие в формировании перечня пилотных проектов по введению налога на дополнительный доход от добычи

нефти в соответствии с поручением курирующего отрасль вице-премьера правительства РФ А.В.Дворковича.

Ну, а в качестве самых первоочередных мер по улучшению условий недропользования в нашей отрасли хотелось бы наконец получить внедрение в практику уже продекларированных госрегуляторами и даже частично подготовленных ими к исполнению инициатив.

Все зависит от целеполагания в проводимой государством энергетической политике и, соответственно, от политической воли руководства отрасли и страны

Так, наша Ассоциация давно уже и настойчиво рекомендует предоставить компаниям нашего сектора, как я уже отмечала, особо акцентированным на проведение углубленной геологоразведки, специальные вычеты расходов на этот вид работ из НДС или как минимум из налога на прибыль. Будет справедливо, если недропользователи и собственники недр, государство, поделят между собой геологоразведочные риски.


Хотелось бы наконец получить внедрение в практику уже продекларированных госрегуляторами и даже частично подготовленных ими к исполнению инициатив

Кроме того, мы считали бы полезным государственное субсидирование процентной ставки банковских кредитов на проведение геологоразведочных работ (ГРП). И в этом контексте «Ассо-Нефть» с интересом отнеслась к относительно недавней инициативе зампреда правительства РФ А.Г.Хлопонина по созданию специальных фондов для стимулирования ГРП.

Не помешало бы и устранение в отрасли излишних административных барьеров. Так, мы приветствовали бы реализацию уже продекларированного руководством Минприроды заявительно-

го принципа получения лицензий на поиск и оценку запасов углеводородного сырья.

Очень необходима отрасли и разработка на централизованном федеральном уровне специальной методики подсчета объема и порядка реализации материальной компенсации землевладельцам при использовании их земель с целью проведения ГРП, а также строительства и

эксплуатации объектов, относящихся непосредственно к нефтегазодобыче или к обеспечивающей ее нормальную работу инфраструктуре. Данная мера очень бы помогла, особенно небольшим компаниям, эффективно разрешать их порой очень затяжные споры с землевладельцами, в огромной степени тормозящие разведку и освоение новых месторождений. 

www.ngv.ru



В каждом номере Вертикали — предложение оптимальных решений для вашего бизнеса с учетом актуального состояния нефтегазового комплекса

С ВЕРТИКАЛЬЮ

ВЫ ВСЕГДА

НА ВЫСОТЕ