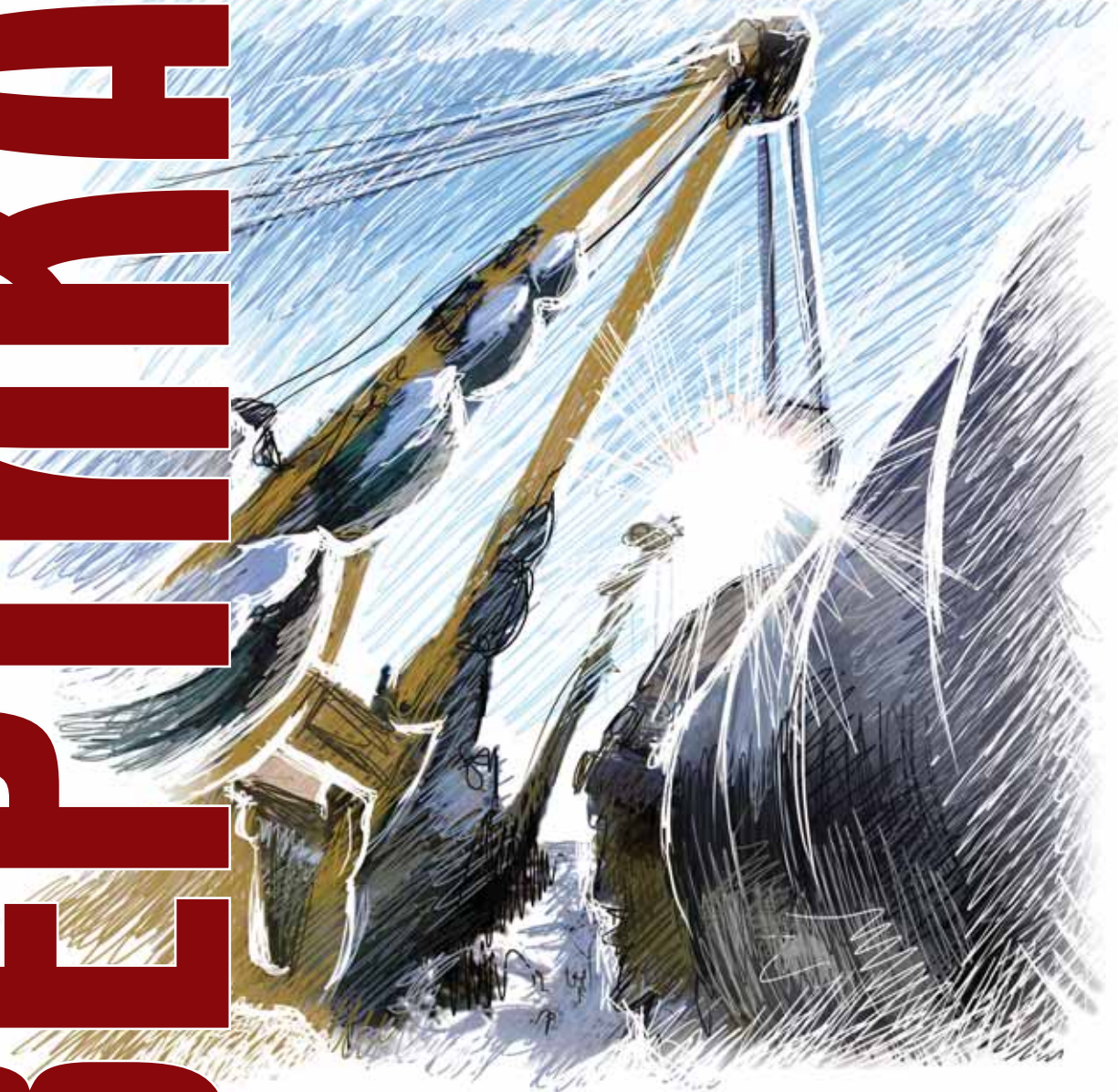




ВТО НЕ НЕСЕТ УГРОЗ РОССИЙСКОМУ ТЭК... НЕ ФАКТ



Осторожно, концепция! Тренд на приватизацию недр?, стр. 28

Еврокомиссия
против
«Газпрома»,
стр. 44

АТЭС '2012:
подтверждение
второсортности,
стр. 10

Россия—Украина:
подготовка к
новой войне?
стр. 20

Азербайджан:
нефтяные
проблемы и
газовые
ожидания,
стр. 23

ПОБЕДЫ ДОБЫВАЮТСЯ ВМЕСТЕ



6



10



Аналитический
журнал
№ 19 (294)
октябрь 2012 г.

СОБЫТИЯ И КОММЕНТАРИИ

Компания «Татинтек» —

от цели к достижениям

4

Газовая биржа: стартовые проблемы

6

ЛЕОНИД КОРЧИН, Минэнерго РФ

ВИКТОР БАРАНОВ, ОАО «ММТБ»

«Газпром нефть». СИБУР. ПНГ

9

АНАСТАСИЯ НИКИТИНА,

«Нефтегазовая Вертикаль»

АТЭС-2012:

подтверждение второсортности

10

ЛАРИСА СЛАВИНСКАЯ,

«Нефтегазовая Вертикаль»

Самрук-Казына:

красиво жить не запретишь...

13

СЕРГЕЙ СМЕРНОВ,

Казахстан

Модные альтернативы

16

ТАГИ ТАГИЕВ,

«Нефтегазовая Вертикаль»

Россия—Украина:

подготовка к новой войне?

20

ГЛЕБ ПРОСТАКОВ,

«Нефтегазовая Вертикаль»

Азербайджан: нефтяные

проблемы и газовые ожидания

23

ТАГИ ТАГИЕВ,

«Нефтегазовая Вертикаль»

20 лет непрерывного

движения вперед!

27

Юбилей Луганского завода

трубопроводной арматуры «МАРШАЛ»

ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Осторожно: концепция!

28

Состоится ли в России приватизация недр?

ИГОРЬ ПАВЛОВ,

кандидат юридических наук

ВТО и Россия: легкой

жизни никто не обещал

32

Аналитическая служба

«Нефтегазовой Вертикали»



ВТО не несет угроз ТЭК России...

Не факт

ЛАРИСА СЛАВИНСКАЯ,
«Нефтегазовая Вертикаль»

Евросоюз и ВТО помогут России сформировать новую

газовую стратегию

ЛАРИСА СЛАВИНСКАЯ,
«Нефтегазовая Вертикаль»

Еврокомиссия против «Газпрома»

АНДРЕЙ КОНОПЛЯНИК,
РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина



Эмаль против АСПО

36 и коррозии труб 58

АЛЕКСАНДР ПЕРЕСЕДОВ,
ЗАО «ГИОТЭК»

Несет ли ВТО угрозы ТЭК России? 62

Аналитическая служба
«Нефтегазовой Вертикали»

40 В Поисках ЕРС/М-модели:
по следам международного опыта 78

АЛЕКСАНДР КАШКАРОВ,
ДМИТРИЙ ИВАНЧЕНКО,
Strategy Partners Group

СТАТИСТИКА 81

Издатели
Николай Никитин nikitin@ngv.ru
Сергей Никитин sergey@ngv.ru

Главный редактор
Николай Никитин nikitin@ngv.ru

Фактический адрес:
Россия, 119261 г. Москва,
Ленинский проспект, д. 72/2.
Тел./факс: +7 (495) 510-57-24
(многоканальный).
http://www.ngv.ru info@ngv.ru

Почтовый адрес:
Россия, 117321 г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 124

Председатель редакционной Коллегии
Андрей Мещерин andrey@ngv.ru

Выпускающий редактор
Ирина Сизова ira@ngv.ru

Верстка
Надежда Гребенникова nadart@list.ru

Художник-иллюстратор
Ирина Сухорукова

Редактор отдела
«Международные рынки»
Ольга Виноградова olgav@ngv.ru
Анастасия Никитина anikitina@ngv.ru

Редактор отдела «Рынки Средней Азии»
Олег Лукин lukino@mail.ru

Редактор отдела «Нефтегазовый сервис»
Мая Нобатова mayan@list.ru

Менеджер по компьютерному оборудованию
Евгений Белов evgeny@ngv.ru

Отдел маркетинга и рекламы:
Татьяна Адыкова at@ngv.ru
Дмитрий Гречанок dmitry@ngv.ru
Любовь Фролова fl@ngv.ru
Павел Наумов paveln@ngv.ru
Александра Бородина borodina@ngv.ru
Мария Кузнецова maria@ngv.ru
Тел./факс: (495) 510-57-24
(многоканальный)

Отдел подписки:
Наталья Шитова podpiska@ngv.ru
Владимир Негин
По Украине
Тел./факс: 10 (38044) 536-1175/80
info@prescentr.kiev.ua

Группа рассылки:
Анатолий Алексеев, Геннадий Белоусов,
Николай Гузарь, Николай Чугунов

Бухгалтерия:
Надежда Радина nadya@ngv.ru
Ирина Сержантова, Галина Маркелова
Тел./факс: 10-7 (3272) 91-69-48
Моб.: 8-333-299-39-91
rkt@nursat.kz

Представитель в Казахстане:
Владимир Романовский, г. Алматы
Тел./факс: 10-7 (3272) 91-69-48
Моб.: 8-333-299-39-91
rkt@nursat.kz

Представитель в Туркменистане:
Олег Лукин, г. Ашхабад
Тел.: (99312) 36-15-38
lukino@mail.ru

Представитель в Азербайджане:
Таги Тагиев, г. Баку
Тел./факс: (99412) 93-76-85
tagiev555@hotmail.com

Журнал зарегистрирован
Комитетом РФ по печати.
Регистрационное свидетельство №016629

Заявленный тираж 15 000 экземпляров.

Отпечатано в типографии
«Немецкая фабрика печати»

Цена свободная

© «Нефтегазовая Вертикаль», 2011

При перепечатке материалов ссылка
на журнал «Нефтегазовая Вертикаль»
обязательна

Подписной индекс:
ОАО Агентство «Роспечать» 47571
Объединенный каталог
«Пресса России» том 145380

Редакция не несет ответственности
за достоверность информации,
опубликованной в рекламных
объявлениях

СТАЦИОНАРНЫЕ И МОБИЛЬНЫЕ СКЛАДЫ ЦЕМЕНТА:

- стационарные склады (напорные и безнапорные) любого объема
- мобильный склад ЗЦМ (адаптирован для перевозки вертолетной техникой)
- мобильные склады ЦТ-40
- мобильные комплексы МК
- цементовозы ЦТ-25
- автоцементовоз АЦТ-17

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГИДРОРАЗРЫВА ПЛАСТА И КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА СКВАЖИН

- технологические емкости ПТЕ
- вертикальные и горизонтальные гелые емкости ВГЕ, ГГЕ
- бункеры для проппанта ПБ
- емкости долива ЕДК
- очистительные емкости ОЕК
- инструментальные мастерские с емкостью долива ПМД
- установка ПОТОК-40
- установки для намотки и разматки кабеля УНРК-2000

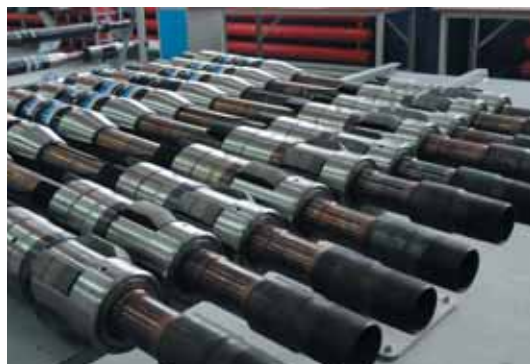
ВНУТРИСКВАЖИННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ:

- пакеры механические 2ПОМ, 4ПОМ, 5ПОМ и их модификации, 3ПОМ-Ф, 3ПОМ-У, 3ПОМ-П
- пакеры гидравлические 2ПД-ЯГ-2М
- якоря гидравлические 2ЯГМ
- клапаны циркуляционные КЦ
- устройства для очистки забоя скважины УОЗС
- клапаны обратные КО
- разъединители колонны РК

ЕМКОСТИ И РЕЗЕРВУАРЫ:

- емкости ЕП, ЕПП
- резервуары РГС, РГСТ, РГД

625511, Россия, Тюменская обл.,
Тюменский район, 15-й км Тобольского тракта
Тел./Факс: (3452) 762-319, 762-305, 762-306
marketing@sibneftemash.ru
www.sibneftemash.ru www.grouphms.ru





КОМПАНИЯ «ТАТИНТЕК» — ОТ ЦЕЛИ К ДОСТИЖЕНИЯМ

Информационные технологии занимают уникальное положение в современном обществе. Являясь интеллектуальным компонентом технологий проектирования, производства и управления сложными процессами и структурами, сегодня IT-технологии вносят решающий вклад в создание и развитие конкурентоспособной и эффективной компании. ООО «Татинтек» является одной из ведущих компаний в России, которая оказывает полный спектр услуг в области информационных технологий и автоматизации нефтегазового сектора.

Созданная в 2009 году компания «Татинтек», следуя мировым стандартам, выполняет работы «под ключ» — от проектирования до ввода в эксплуатацию объектов, используя новейшие технологии, в том числе самое современное техническое обеспечение, инструментарий и оборудование. В состав компании входят: ООО «Энерго-ТехПроект», ОАО «Татарское монтажно-наладочное управление», ООО «ТатАСУ», ООО «Тат-Автоматизация», ООО «Центр

метрологии и расходометрии», ООО УК «Глобальные Бизнес Технологии», ООО «ТатАИС-нефть», ООО «Современные Интернет Технологии». Данные предприятия специализируются на таких видах деятельности, как проектирование, строительно-монтажные и пусконаладочные работы, создание и обслуживание информационных систем, автоматизация технологических процессов, метрологическое обеспечение, инжиниринг, связь и телекоммуникация. Это позво-

ляет заказчику выбрать тот спектр услуг, который отвечает требованиям его предприятия.

ООО «Татинтек» — это, в первую очередь, дружеский альянс 3000 первоклассных специалистов и единомышленников, способных в полном объеме решить поставленные перед ними задачи. Благодаря творческому и индивидуальному подходу к каждому заказчику сегодня компания входит в рейтинг 60 лучших компаний России по результатам Всероссийского бизнес-рейтинга



в номинации «Деятельность по управлению финансово-промышленными группами и холдинг-компаниями».

Услуги, предоставляемые компанией, дают возможность заказчику не только найти решение, которое отвечает задачам предприятия, но и внедрить его, а также обучить пользователей и организовать его постоянную поддержку. Для этого «Татинтек» имеет все необходимые лицензии и сертификаты. В 2009 году Система менеджмента качества компании была сертифицирована на соответствие стандарту ИСО 9001:2008, а на протяжении последующих двух лет была проведена ее ресертификация и выдан сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001:2008 (ИСО 9001:2008).

Благодаря своим партнерам Microsoft, Siemens, Yokogawa, Enderess+Hauser, HP, D-Link и сотрудничеству со многими другими мировыми брендами персонал компании ориентируется в мировых

тенденциях ИТ-услуг, предлагая своим заказчикам самые современные, качественные, производительные технологии и оборудование. Также ведется активная работа с научными учреждениями в области создания новых технологий и внедрения научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок (ФГУП «ВНИИР», ТатНИПИнефть, ОАО «ВНИПИнефть»). Не случайно постоянными клиентами компании являются крупнейшие предприятия, входящие в состав ОАО «Татнефть», ООО «НК «Роснефть», ОАО «Самаранефтегаз», ООО «РН-Ставропольнефтегаз», ОАО «ТНК-ВР», автомобильная корпорация ОАО «КАМАЗ», комплекс нефтеперерабатывающих заводов «ТАНЕКО», а также более 25 тыс. физических лиц.

Коллектив «Татинтек» не останавливается на достигнутом и уже сегодня расширяет свои интересы в строительстве, нефтехимии, госсекторе, медицинской и

социальной сферах. Вместе с тем, компания предлагает своим партнерам и потенциальным заказчикам развиваться совместно, используя для этого взаимовыгодное сотрудничество.

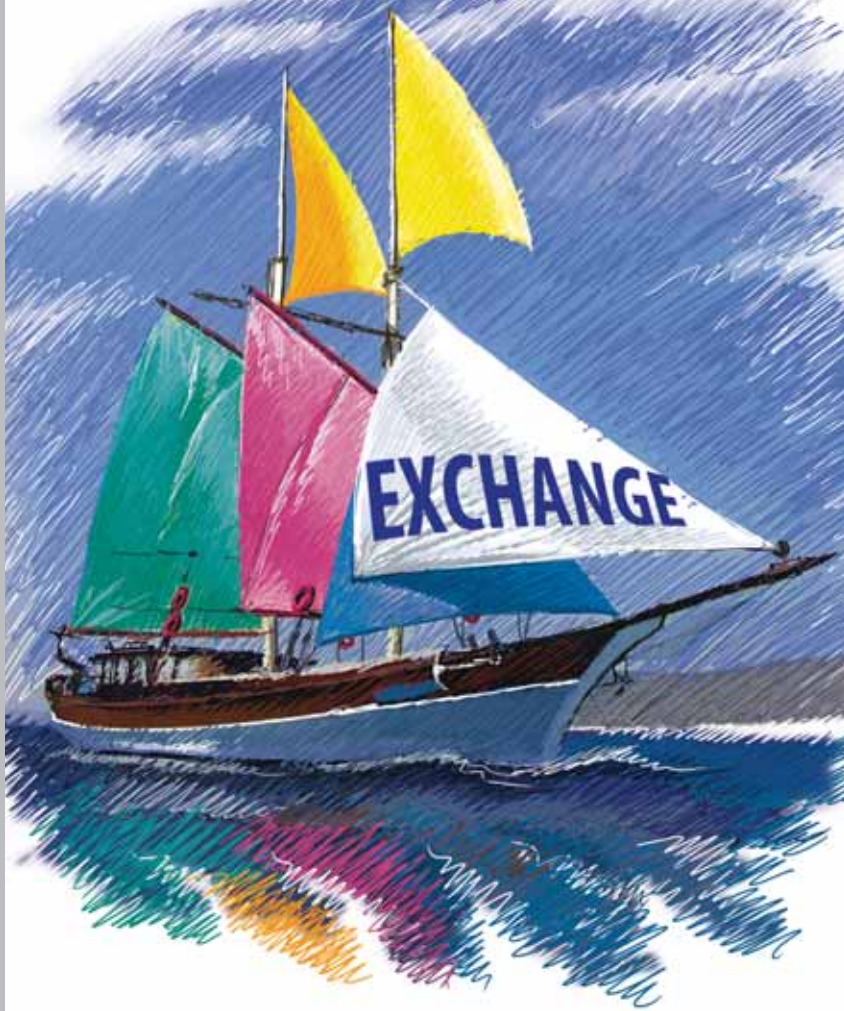
ООО «Татинтек» образовалось совсем недавно, но опыт работы компаний, входящих в его состав, составляет более 50 лет. За это время они зарекомендовали себя на российском рынке информационных технологий. Впереди много креативных проектов и новых комплексных подходов к их реализации. А это значит, что у каждого заказчика есть возможность убедиться в правильности своего выбора — выбора компании «Татинтек».

**ООО «Татинтек»,
423450, Республика Татарстан,
г. Альметьевск, ул. Мира, д. 4
тел.: (8553) 31-47-07
e-mail: info@tatintec.ru
www.tatintec.pф
www.tatintec.ru**



ГАЗОВАЯ БИРЖА: СТАРТОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

ЛЕОНИД КОРЧИН
Минэнерго РФ
ВИКТОР БАРАНОВ
генеральный директор ОАО «ММТБ»



Ожидаемая либерализация российского газового рынка неизбежно ставит вопрос о формировании модели его функционирования в новых условиях. Недавнее постановление правительства РФ «О реализации природного газа на товарных биржах» предоставило общие контуры будущей стратегии биржевой торговли газом, но вот решение тактических проблем — разработки, согласования и принятия единых правил игры — для всех заинтересованных участников газового рынка является первостепенной задачей. Выверенный биржевой механизм будет способствовать дальнейшей либерализации ценообразования и, в конечном счете, подготовит российский рынок к потенциальным финансовым кризисам.

Российский рынок биржевой торговли природного газа находится только на на-

чальном этапе своего развития, и пока этот процесс имеет множество нерешенных проблем.

На рынке доминирующее положение занимает регулируемый сегмент рынка. Государство осуществляет регулирование оптовых цен на газ, по которым «Газпром» реализует газ на внутреннем рынке; тарифов на услуги по транспортировке газа по магистральным трубопроводам, оказываемые независимым производителям, и по транспортировке газа по газораспределительным сетям; платы за снабженческо-сбытовые услуги.

Следует отметить, что государственное регулирование цен на альтернативные виды топлива — уголь и мазут — было отменено еще в начале девяностых годов.

Такая ситуация на рынке имеет свои положительные и отрицательные моменты: конкуренция практически отсутствует, при этом государство управляет тарифной политикой и регулирует цены на потребительском рынке. Изменения, происходящие в последние десятилетия в глобальной политике продаж в газовом секторе, требовали своего решения на пути к либерализации российской газовой отрасли, и такие изменения начали происходить в конце 90-х годов XX века.

История: ни шатко ни валко

К либерализации газовой отрасли в России подошли в 1998 году. Было принято постановление Правительства РФ №865, которое позволило независимым производителям газа (НП) продавать свой ресурс, используя газотранспортную систему (ГТС) «Газпрома», по свободным ценам. При этом тарифы на прокачку газа оставались регулируемыми.

Между тем, проблемы механизма действия биржевой торговли газом актуальны и сегодня, и это не случайно. Если на рынках США и Европы продажа газа на биржах существует уже более 30 лет, то только на вопросы организации торговли в том виде, в котором она существует сейчас, ушло 5–10 лет.

В России же следующий этап, после принятия постановления №865, в продвижении биржевой

торговли газом начался лишь в 2006 году: начался эксперимент по продаже газа на условиях встречного аукциона по свободным ценам на электронной торговой площадке (ЭТП).

Специально для этого эксперимента на базе ООО «Газпром межрегионгаз» была создана ЭТП. Продавцами выступили «Газпром» и НП, покупателями — крупные промышленные предприятия и электростанции. А в январе 2008 года «Межрегионгаз» начал работу по подготовке проекта биржевой торговли фьючерсными контрактами на газ.

Всеми участниками процесса было отмечено, что создание ЭТП стало эволюционным скачком для российской газовой отрасли, поскольку газ впервые начал продаваться по рыночным ценам, определяемым самими участниками рынка. Так, в 2007 году в результате торгов на ЭТП стоимость цен на газ была выше цен, установленных ФСТ на 25–40% (см. «Отношение цен ЭТП к ценам ФСТ, 2007 г.»).

Примерно такая же картина наблюдалась и к концу 2008 года. Но с 31 декабря 2008 года торги на ЭТП были остановлены в связи с окончанием срока действия постановления правительства РФ о проведении эксперимента по организации продаж газа на ЭТП.

На многочисленные согласования министерствами и ведомствами нового проекта постановления ушло четыре года, и в результате (16.04.12) правительством было принято постановление №323 «О реализации природного газа на товарных биржах», согласно которому «Газпрому» предоставлено право продавать газ на товарных биржах в объеме до 15 млрд м³ в 2012 году и до 17,5 млрд кубов в 2013 году, но не более того объема, который сумеют продать НП на бирже.

В результате предполагается, что биржа может обеспечить до 10% российского внутреннего газового баланса (в 2011 году баланс составил 361,5 млрд м³). Также указанное постановление поручило Минэнерго учитывать объемы, подлежащие реализации на бирже, в балансе газа в РФ.

СТАРТОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Следует отметить, что для запуска торгов природным газом на товарной бирже необходимо решить следующие задачи:

- согласовать основные положения технологии биржевой торговли газом, включая перечень инструментов (с конкретизацией по типам контрактов — спот, форвард и фьючерс), сроки и форма их исполнения, расписание проведения торгов, расчетов и поставки газа;
- определить состав организаторов биржевой торговли — товарных бирж, клиринговых организаций, оператора товарных поставок, гарантирующего поставщика, расчетных банков;
- определить роль «Газпрома» в разработке правил биржевых торгов с учетом ограничений в принятии решений по вопросам утверждения правил биржевой торговли, накладываемых п. 2.1 ФЗ «О товарных биржах и биржевой торговле» на членов товарной биржи, занимающих доминирующее положение на рынке определенного товара.

После принятия постановления №323 можно говорить о зарождении в России нового механизма реализации природного газа посредством биржевых торгов.

сказывает, что специфика организации торговли газом предполагает наличие в структуре рынка, кроме товарных бирж, спе-

Дорожная карта: не все так просто

Подобных документов производители и потребители газа ждали уже дольше обещанного, рассчитывая, что они позволят возобновить спотовые продажи на ЭТП «Межрегионгаза». Как известно, это единственная торговая система в нашей стране, имеющая опыт реализации физических объемов газа по свободным ценам. За два с лишним года работы ЭТП торги на ней четко следовали логике рынка: цену определяли продавцы и покупатели — при низком спросе она падала, а при высоком — росла. И зарубежный опыт под-

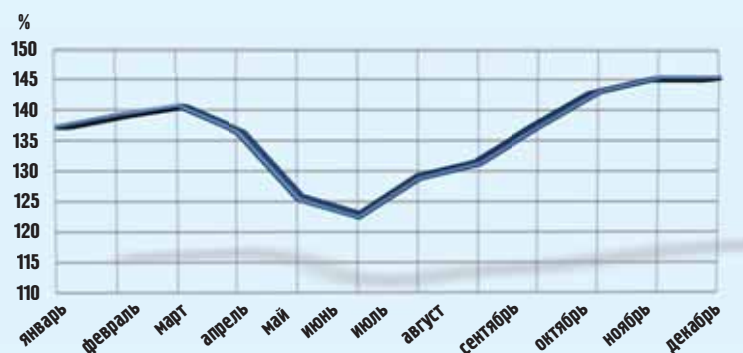
1998 г.: принято постановление правительства РФ №865, которое позволило независимым компаниям продавать газ по свободным ценам

циализированных торговых площадок, технологически связанных с оператором ГТС. Это поз-

2006 г.: начался эксперимент по продаже газа на условиях встречного аукциона по свободным ценам на электронной торговой площадке

воляет участникам торгов получать информацию о наличии свободных ресурсов газа и их

Отношение цен ЭТП к ценам ФСТ, 2007 г.



«Газпром» отмечает, что для запуска полноценных торгов на биржевых площадках необходимо урегулировать ряд вопросов:

- привести Положение об организации доступа независимых организаций к ГТС «Газпрома» в соответствие с задачами организации биржевой и электронной торговли газом;
- разработать подходы к порядку функционирования биржевой торговли газом при введении графика перевода потребителей на резервные виды топлива;
- разработать мероприятия по снижению негативного воздействия Правил поставки газа в РФ на биржевую и электронную торговлю газом, согласно которым отклонения от договорных суточных объемов для потребителей газа составляют +10/–20%.

привязке к точкам входа в трубу. При этом сами торги координируются с мощностями ГТС. Однако принятое постановление

2009 г.: торги на ЭТП были остановлены распоряжением правительства ввиду организационных недоработок

пока оставило эту площадку (она не имеет лицензии товарной биржи) за бортом рыночной торговли газом, что потребует дополнительного времени и сил

2012 г.: принято постановление правительства РФ №323 «О реализации природного газа на товарных биржах» — зарождение механизма биржевых торгов

на освоение товарными биржами уникального опыта ЭТП.

Ряд специалистов считает, что создаваемая сейчас модель торговли газом с использованием биржевых технологий потребует

Дорожную карту биржевой торговли участникам рынка создать еще предстоит, как и скорректировать государственную политику в этой сфере...

от правительства дополнительных корректировок.

В настоящее время Минэнерго и ФСФР России, биржи (ЗАО «СПбМТСБ» и ОАО «ММТБ») и «Газпром» обсуждают вопросы разработки и совершенствования механизма торгов газом на товарных биржах в рамках постановления. Биржи заявляют о необходимости выстраивания процесса и конструкции механизма торгов газом на товарных биржах и готовы приступить к совместной работе по формированию плана-графика реализации постановления с решением ряда стартовых проблем (см. «Стартовые проблемы» и «Вопросы «Газпрома»»).

В целях решения поставленных задач и урегулирования обозначенных вопросов Минэнерго считает необходимым организо-

вать совместную работу всех заинтересованных ведомств и организаций для скорейшего запуска торгов газом на биржевых площадках. По мнению министерства, работа над созданием модели непосредственной реализации газа на бирже и работа по выявлению правовых рисков исполнения постановления должны вестись параллельно.

Для этого было предложено сформировать рабочую группу с участием представителей «Газпрома», СПбМТСБ и ММТБ, основной задачей которой будет подготовка предложений по запуску торгов газом на биржевых площадках.

Параллельно необходимо вести работу по переходу от государственного регулирования оптовых цен на газ к регулированию цен на услуги по транспортировке и, наконец, подготовить необходимую нормативную базу для формирования рынка мощностей. Последовательное и поэтапное воплощение этих решений позволит России за 5–7 лет создать свою модель газового рынка, обеспечивающую и интересы потребителей, и необходимый объем инвестиций в развитие газовой отрасли.

Такой механизм развития биржевой торговли газом будет соотноситься с мировыми стандартами, повысит конкурентоспособность развития отрасли как внутри страны, так и за ее пределами. 

ВЕРТИКАЛЬ ON-LINE

- свежий номер
- полный архив «Вертикали»
- материалы в свободном доступе
- возможность тематического поиска



www.ngv.ru



ГАЗПРОМ НЕФТЬ. СИБУР. ПНГ

«Газпром нефть» завершает первую фазу проекта по повышению уровня полезного использования ПНГ на Вынгапуровской группе месторождений в Ноябрьском регионе (ЯНАО), реализованную в партнерстве с компанией СИБУР. Первая фаза Ноябрьского интегрированного проекта (НИП) охватывает пять месторождений «Газпром нефти» — Вынгапуровское, Новогоднее, Еты-Пуровское, Вынгаяхинское и Ярайнерское. ПНГ с этих месторождений будет направляться для переработки на новый ГПЗ СИБУРа.

20 сентября в Ноябрьске прошли торжественные мероприятия, посвященные совместному проекту компаний «Газпром нефть» и СИБУР по повышению уровня полезного использования ПНГ на Вынгапуровской группе месторождений, а также пуску в эксплуатацию нового одноименного ГПЗ.

Первый заместитель генерального директора нефтяной дочки «Газпрома» Вадим Яковлев и председатель правления СИБУРа Дмитрий Конов подписали соглашение, которое предусматривает продление до 2022 года договора на поставку газа на Вынгапуровский ГПЗ, а также взаимные гарантии компаний по объемам поставки и переработки газа.

«Газпром нефть» в рамках проекта проложила 111 км новых газопроводов и провела частичную реконструкцию существующей системы сбора газа. До конца 2012 года компания планирует закончить строительство четырех ВКС, необходимых для транспортировки газа низкого давления. Инвестиции в сооружение ВКС и газопроводов превысят 3 млрд рублей.

СИБУР, в свою очередь, расширил мощности существующей в регионе КС, создав на ее базе Вынгапуровский ГПЗ мощностью более 2,4 млрд м³ газа в год и перерабатывающий ПНГ в СУГ и ШФЛУ. Развитие инфраструктуры обеих компаний позволило дополнительно направить на переработку до 1 млрд м³ газа в год.

В строительство и модернизацию перерабатывающих мощностей и трубопроводной инфраструктуры в ЯНАО СИБУР вложил более 20 млрд рублей, в том числе 4,8 млрд рублей в строительство нового ГПЗ. ШФЛУ с Вынгапуровского ГПЗ поставляется через Ноябрьскую наливную железнодорожную эстакаду на «Тобольск-Нефтехим», где ведутся работы по расширению газифрактурных мощностей с 3,8 млн тонн ШФЛУ в год до 6,6 млн тонн в год.

В целях сырьевого обеспечения расширения Тобольской площадки СИБУР ведет подготовительные работы по строительству нового магистрального продуктопровода по маршруту Пуровский завод по переработке конденсата — «Тобольск-Нефтехим» общей протяженностью 1100 км.

При участии представителей «Газпром нефти» и СИБУРа, а также руководителей региона был произведен торжественный символический первый стык продуктопровода. Его пропускная способность составит более 4 млн тонн в год на участке от Пуровского ЗПК до Южно-Балыкского ГПК и до 8 млн тонн — от ГПК до «Тобольск-Нефтехима».

Вадим Яковлев отметил, что вместе с проведением расширения перерабатывающих мощностей общий объем сжигания ПНГ на Вынгапуровской группе месторождений за последние два года сократился на 1 млрд м³.

По итогам прошлого года степень утилизации ПНГ этих месторождений составила 60%, с вводом новых мощностей в годовом эквиваленте она вырастет до 70%.

Вадим Яковлев добавил, что после реализации в конце 2012 — начале 2013 года проекта строительства КС на Приобском месторождении объем утилизации ПНГ превысит 80%.

По словам Антона Гладченко, директора дирекции по газу и энергетике «Газпром нефти», компания ожидает, что с 2013 года подход к утилизации ПНГ станет более дружественным к нефтяникам: сейчас в правительстве на финальной стадии находится проект постановления, который позволит дифференцировать подход, в частности, высчитывать показатель утилизации в целом по компании, а не по каждому отдельному месторождению. Как в реальности это будет работать и как среагирует отрасль, можно будет увидеть не ранее 2013–2014 годов.

АТЭС-2012: ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ВТОРОСОРТНОСТИ



ЛАРИСА СЛАВИНСКАЯ
«Нефтегазовая Вертикаль»

Саммит АТЭС-2012 прошел спокойно — без геополитических ссор, подобных той, что на прошлогоднем саммите в Гонолулу затеяли США и КНР, разбираясь, кто в мире главный. В отсутствие Б.Обамы, вернувшего В.Путину политический должок, Ху Дзиньтао уверенно чувствовал себя первым, нисколько не сомневаясь в глобальном доминировании «красного дракона» — и уж тем более в АТР.

Политика саммита, иными словами, мало чего России дала, за исключением обещания Х.Клинтон отменить известную поправку Джексона-Вэника в связи с вступлением в ВТО: нас в лидерах АТЭС не видят и заметной политической роли мы в этом сообществе не играем.

Хуже с экономикой России в регионе в целом и отраслевой экономикой в частности. Те объемы нефти, которые Россия отправляет в восточном направлении, погоды там не делают, как и не имеют эффективного финансового результата: международные эксперты считают, что наша нефть в Китай в обмен на кредит госкомпаниям уходит всего за \$45 за баррель. Газ по тем ценам, которые мы хотим получить, тому же Китаю совсем не нужен.

Одна отрада: возможный СПГ-завод близ Владивостока при японской поддержке...

Россия впервые принимала саммит АТЭС. По данным Счетной палаты РФ, с 2008 по 2012 годы на подготовку объектов к саммиту было потрачено 679,3 млрд рублей (более \$20 млрд), включая инфраструктурные, инновационные и бытовые проекты. Правда, по информации «Росбалта», еще до начала саммита крыша нового аэровокзала стоимостью \$120 млн дала течь, плиточные покрытия стали отваливаться, а телетрап перестал работать.

Как оценивают Россию?

Как отмечает немецкая Deutsche Welle (DW), удивляться российскому размаху не стоит: «Траты объясняются желанием властей произвести впечатление на потенциальных партнеров, так как реальные позиции РФ в регионе вызывают сожаление».

По экономическим показателям Россия одна из наиболее слабых стран АТР. Если верить МВФ, то в 2010 году ВВП РФ в расчете на душу населения составил \$15807 против \$34743, например в Китае, или \$57238 в Сингапуре. А если говорить о данном показателе для Дальнего Востока, то он находился между \$2302 для Папуа — Новой Гвинеи и \$4380 для Индонезии.

DW, со ссылкой на германских экспертов, констатировала, что России пока нечего противопоставить ни Штатам, ни Китаю в АТР. Да и «глобального друга» мы так и не выбрали (см. «Гонолулу: Россию попросили выбрать друга», НГВ, #23–24'11).

В этом же тоне откликнулась и американская пресса. Госсекретарь Х.Клинтон, мол, во Владивостоке говорила только о вступлении РФ в ВТО. «США, — подчеркнул The Wall Street Journal в этой связи, — таким образом сигнализировали Москве, что не считают Россию серьезным игроком в Азии».

Но вот вежливые китайцы позволили себе дипломатический реверанс: China Daily, со ссылкой на МИД КНР, отметила, что «наряду с США, Россия — реальный политический игрок в ЮВА, нравится это Китаю или нет. Поэтому, если во Владивостоке речь пойдет о геополитике в ЮВА, Китаю надо будет проявить и гибкость, и жесткость».

Но речи не зашло и реверанс подвис в воздухе, тем более что китайские точки над «i» поставил лидер КНР Ху Дзиньтао: «Вполне правомерно считать, что именно «красный дракон» сегодня выступает в качестве главного локомотива не только азиатско-тихоокеанского, но и общемирового развития, а все остальное — приложится».

Надо думать, к Китаю. Хотя наш президент и пытался на словах расширить формат этих границ.

«Сегодня и для России, и для всех экономик АТЭС ключевой вызов — это поддержание устойчивых темпов роста ... с акцентом на инновации... Считаю, что нам нужно использовать все преимущества партнерства в этих сферах. Снимать барьеры для движения идей, знаний и технологий, координировать научную политику и совместно формировать инновационные рынки... Наша страна исторически, географически — неотъемлемая часть АТР. Полноформатный выход на азиатско-тихоокеанское пространство мы рассматриваем как важнейший залог успешного будущего России...»

Об энергоносителях

Правда, главная из этих возможностей — энергоносители — во Владивостоке себя не оправдала. До акцентов — «речь, в первую очередь, пойдет о сотрудничестве в ТЭК, о том, сколько нашей нефти, угля и газа может



«переварить» АТР, и о возможности перенаправить углеводородный экспорт РФ на Восток», — которые министр энергетики А.Новак расставил в интервью журналу «Итоги» накануне саммита, дело так и не дошло.

Но вот по итогам саммита в западной и китайской прессе действительно появились высказывания о том, что «РФ не готова к завоеванию рынков АТР».

По данным EIA, на страны АТР, без РФ, США, Канады и Мексики, по данным 2011 года, пришлось около 35% мирового потребления нефти (1,5 млрд тонн) и 23% (892 млрд м³) газа, включая СПГ. При этом добыча нефти в тех же странах за тот же год составила 390 млн тонн, газа — 370 млрд м³.

Но доля российской нефти в потреблении стран АТР за исключением РФ, США, Канады и Мексики не превышает 1,5%, а для Китая аналогичный показатель равен 3,7%. The Wall Street Journal в этой связи пишет: «Роснефть» и «Транснефть» взяли на себя обязательства перед Китаем в течение 20 лет поставлять ему нефть по \$45 за баррель, т.е. в два с лишним раза ниже нынешней рыночной стоимости, и получили под это большой кредит. Но это совершенно не означает, что российские компании пробились на китайский нефтяной рынок».

С российским газом ситуация еще печальнее, так как, по мнению китайской стороны, в КНР он

вряд ли появится. Не нужен... Китайский журнал ChinaPro в редакционной статье «Российские углеводороды на весах АТЭС»,

На подготовку и проведение саммита АТЭС Россия потратила около \$20 млрд, включая строительство восточного газопровода

опубликованной после саммита, сообщил, что «в 2011 году цена на туркменский газ, поставляемый в КНР, не превышала \$170 за 1000 м³, в то время как при це-

Владивосток, так же как и Гонолулу, обозначил КНР и США в качестве ведущих геополитических сил

не даже \$280 трубопроводные проекты российского «Газпрома», ориентированные на Китай, теряют смысл... По контракту с

России отвели роль всего лишь экспортера энергоресурсов, и только европейского значения: США и Китай не считают Россию серьезным игроком в Азии

Туркменистаном в 2011 году КНР по названной цене получила 17 млрд м³ газа, в 2012 году это будет уже 30 млрд м³, в перспек-

тиве еще 10 млрд м³ придут из Узбекистана и 20 млрд м³ из Казахстана». Итого, если верить китайским источникам, — 60 млрд м³

РФ — одна из самых экономически слабых стран АТЭС. ВВП на душу населения на Дальнем Востоке больше, чем в Папуа, но меньше, чем в Индонезии

из Средней Азии по цене, с которой РФ конкурировать не может.

И это при том, что в 2011 году, по данным EIA, Китай добыл около 100 млрд м³ газа, а потребил около 140 млрд м³. Так что пока туркменский газ почти полностью

РФ не готова к масштабному экспорту нефти на Восток, а трубопроводный российский газ там не нужен

покрывает потребности КНР в импорте трубопроводного газа.

На этом фоне подписанный во время саммита «Газпромом» и Агентством природных ресурсов

Мощное восточное крыло экспорта российских углеводородов невозможно без комплексного развития Восточной Сибири и Дальнего Востока

и энергетики Японии меморандум о строительстве близ Владивостока завода по производству СПГ является очень радостной вестью. Хотя, конечно, до реализации проекта путь не близкий...

Итог саммита

По итогам саммита китайцы сделали вывод, с которым трудно не согласиться. «У России только

РФ и хочет, и боится масштабных китайских инвестиций: последствия трудно переоценить

тогда появится мощное восточное крыло экспорта углеводоро-



VIII международная выставка

SevTEK-2012

СЕВЕРНЫЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Мурманск, Ледовый дворец
20-22 ноября 2012

Главная задача выставки – способствовать развитию топливно-энергетического комплекса, логистического, энергетического и промышленного потенциала Арктического региона России.

Основные разделы выставки:

- научно - исследовательские работы;
- энергоэффективность, энергосбережение;
- строительство, эксплуатация, модернизация и обслуживание энергетических объектов;
- подбор и подготовка специалистов для топливно-энергетической отрасли;
- инвестиции, страхование, кредитование, лизинг;
- судостроение, судоремонт, оборудование судов;
- порты, транспорт, спецтехника, логистика;
- системы и средства охраны промышленных объектов;
- защитные и спасательные средства;
- охрана окружающей среды;
- другие услуги и оборудование для объектов ТЭК.

В выставке принимают участие компании, заинтересованные в освоении шельфа Баренцева моря, в развитии Мурманского транспортного узла и других сфер промышленности и объектов ТЭК.

В 2011 году выставка собрала на площадке более 100 компаний из России, Норвегии, Франции, Канады, Великобритании, Финляндии.

Выставка проводится при поддержке
Правительства Мурманской области и Российского союза
промышленников и предпринимателей

АНО «МурманЭКСПОцентр»
г. Мурманск, ул. Володарского, 6, оф. 106, тел./факс (8152) 55 11 30
e-mail: murmanexpo@gmail.com
www.murmanexpo.ru

дов, когда будет обеспечено комплексное экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Восточной Сибири. А пока русским придется довольствоваться лишь Европой», — отписалась ChinaPro.

Понятно, что для комплексного развития названных регионов нужны не только время, но и масштабные инвестиции. Китай на них способен. Но это палка о двух концах — и хочется, и колется.

Масштабные китайские инвестиции, особенно после подписания TRIMS с ВТО, могут превратить Дальний Восток и Восточную Сибирь в подобие нынешней Средней Азии, где присутствие китайского капитала является определяющим.

Значит, есть основания полагать, что тематика восточного экспорта УВ из РФ во Владивостоке отсутствовала неслучайно. Чем не итог этого саммита? 

Сtructure Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» (Казахстанский холдинг по управлению госактивами «Самрук» и Фонд устойчивого развития «Казына») выглядит сложной и перегруженной большим количеством дочерних и внучатых компаний. Сегодня в составе ФНБ «Самрук-Казына» около 600 компаний с активами на \$87 млрд, сфера деятельности которых охватывает практически весь спектр экономики страны — начиная от финансов, энергетики, добычи полезных ископаемых, транспортной и сервисной инфраструктуры и заканчивая фармацевтикой и телекоммуникациями.

На деятельность головных компаний фонда тратятся громадные средства, а проблемы производства на действующих предприятиях не решаются годами. При этом никто не может внятно объяснить, зачем разные по направлениям деятельности организации концентрировали вначале в «Казыне» и «Самруке», а затем в объединенном фонде.

Основной целью создаваемого госхолдинга должно было стать совершенствование системы корпоративного управления компаниями и повышение прозрачности их бюджетов. Однако средства фонда тратятся, реально действующих инноваций не видно, зато долговая нагрузка холдинга выросла с 2,05 трлн тенге в 2008 году до 6,2 трлн тенге в 2011 году.

Динамика операционной доходности (EBIDTA margin) пикирует вниз: если в 2009 году она была 25,8%, то в 2011 году — 17,8%. Размер внешнего долга ФНБ «Самрук-Казына» составил 3,2 трлн тенге (\$21 млрд) и образовался в основном за счет привлечения внешних займов входящими в фонд компаниями. При этом на капитализацию институтов фонда в 2011 году из республиканского бюджета было выделено 45 млрд тенге, а поступления в виде дивидендов на государственный пакет акций составили всего 11 млрд тенге.

Каждый руководитель считал необходимым разработать свою стратегию развития холдинга.

САМРУК-КАЗЫНА: КРАСИВО ЖИТЬ НЕ ЗАПРЕТИШЬ...



В конце августа правительство Казахстана одобрило Стратегию развития ФНБ «Самрук-Казына» на 2012–2022 годы. Одними из основных ее направлений станут сокращение затрат и реструктуризация активов компаний фонда с избавлением от части непрофильных активов. Предполагается, что это должно повысить его управляемость и финансовую устойчивость «в зависимости от конъюнктуры рынка и социальных последствий». Но факт остается фактом: непрофильные активы прирастают куда как быстрее, чем от них избавляются — по неизвестной цене, но в нужные руки...

Идеей фикс стало избавление от непрофильных активов, под которыми понимаются различные аффилированные структуры, созданные при крупнейших национальных компаниях. Безусловно, от таких активов компаниям нужно освободиться, тем самым, исключая дублирование и повышая эффективность работы. Однако обещание очистить госфонд от «непрофильных активов» как мантру повторяет каждый новый его руководитель. Будучи глава-

ми холдинга это делали Канат Бозумбаев, Кайрат Келимбетов и Тимур Кулибаев. Сегодня — Умирзак Шукеев.

Только вот хроническое дежавю: до реальных дел руки управленцев не доходят и гора стабильно рождает мышей. Так, в начале 2008 года Канат Бозумбаев заявил о разработке в «Самруке» политики реструктуризации активов и пообещал к 2011 году продать около сотни непрофильных организаций. Не случилось.

В октябре 2008 года на посту главы фонда (правда, уже объединенного) его сменил Кайрат Келимбетов, также пообещавший повышать эффективность на-

**В составе ФНБ «Самрук-Казына»
около 600 компаний с активами на
\$87 млрд, сфера деятельности
которых — весь спектр
экономики страны**

цкомпаний, в том числе, через выделение непрофильных активов. Увы...

В 2011 году фонд возглавил Тимур Кулибаев и из «Самрук-Казыны» вывели несколько институ-

**Затраты фонда велики, но реально
действующих инноваций не видно,
зато долговая нагрузка холдинга за
три года выросла с 2 трлн до 6,2 трлн
тенге в 2011 году**

тов развития, которые были переданы в профильные министерства. Собирались очистить от непрофильных активов такие крупнейшие нацкомпании, как «КазМунайГаз», «Казахстан темир жо-

**Лидеров фонда частенько меняют, но
никому так и не удавалось избавиться
от массы непрофильных активов — в
разгаре очередная реструктуризация**

лы», «Казахтелеком», «Казпочта», KEGOK. Не срослось...

Не стал исключением и новый глава «Самрук-Казыны» — Умирзак Шукеев. Ныне на сайте ФНБ активы разделены на три группы: подлежащие реализации, передаче ведомствам и оставлению в холдинге. В первой группе отели,

тяников, клуб ветеранов и т.д. — на сумму 27,5 млрд тенге. Стоимость объектов, которые ФНБ оставляет себе, оценивается в 33,98 млрд тенге; среди них гольф-клуб, санаторий, башня в Изумрудном квартале Астаны.

Каким образом на этот раз будет избавляться от непрофильных активов, неизвестно. В феврале текущего года У.Шукеев не исключал возможности создания в структуре фонда отдельной компании, которая консолидирует все непрофильные активы и будет «постепенно их ставить в приватизационную программу». Ранее часть «непрофильных активов» также без излишнего шума выводилась из состава госхолдинга. Однако достоверной информации о том, кому и на каких условиях они достались, не имеется. Каким будет результат на сей раз?

Тогда же У.Шукеев пообещал разработать отсутствующую, по его словам, Стратегию развития фонда (чем не угодили и куда делись стратегии, предлагаемые предыдущими руководителями, остается загадкой), которую и представил правительству, одобревшему ее в конце августа. Правда, эксперты обнаружили в ней все те же уже набившие оскомину новеллы об индустриализации, инновациях, «народном» IPO, озвученные еще его предшественниками. Тем не менее, по словам нового лидера, в результате реализации стратегии увеличение чистого дохода ФНБ к 2022 году должно составить 250%.

**Непрофильные
позвонки
«КазМунайГаза»**

Созданное 10 лет назад (и ныне входящее в ФНБ «Самрук-Казына») АО «Национальная компания «КазМунайГаз», аккумулировало значительную часть госактивов в области разведки, добычи, переработки и транспортировки углеводородного сырья. При этом КМГ постоянно избавлялась от чудесным образом прираставших непрофильных активов в виде санаториев, гостиниц, транспортных, строи-

тельных, медийных и других компаний.

Отметим, что на момент создания национальной компании в ее структуру входило 48 дочерних и зависимых организаций с различным профилем деятельности. В 2008 году в структуре «КазМунайГаза» насчитывалось уже около 190 компаний, из которых 40% относилось к непрофильным.

Причем финансовые вливания в некоторые непрофильные активы настолько «утяжелили» их, что они стали перевешивать профильные. В качестве примера можно привести сервисную компанию «КазМунайГаз-Сервис». Компания, обслуживающая несколько десятков объектов и офисов НК КМГ, «весит» больше «КазМорТрансФлота», не только предназначенного для транспортировки нефти, но и имеющего контракты на поддержку морских операций на каспийском шельфе.

А ведь была утверждена Программа реструктуризации активов общества на 2004–2006 годы. Предполагалось, что она будет реализовываться в два этапа. На первом, в течение 2004–2005 годов, НК «КазМунайГаз» выйдет из капитала большей части непрофильных активов и активов с недостаточным коммерческим потенциалом. В результате нацкомпания сохранит свою долю лишь в 26 непрофильных организациях.

В рамках этого этапа была осуществлена продажа долей НК «КазМунайГаз» в СП «Арман» (покупатель 50% акций компания «Нельсон Ресорсиз Лтд»), ЗАО «Каракудукмунай» (40% акций проданы «Туркиш Петролеум Интернэшнл Ко. Лтд»), ТОО «Гюрал» (37,2% акций приобретены ТОО «Батыс Байланыс»). Планировался выход из капитала всех непрофильных активов и активов с непрофильной сервисной деятельностью. С открытых торгов ушли АО «KazTransCom», АО «КазСтройСервис», АО «Казахстан-Каспийшельф», АО «КМГПромгеофизика» и ряд других предприятий.

Однако анализ деятельности компании по отчуждению непрофильных активов показывает, что этот процесс характеризуется «недостаточной прозрачностью».

**Стоимость объектов, которые ФНБ
ныне оставляет себе, оценивается в
33,98 млрд тенге; среди них гольф-
клуб, санаторий, башня в Изумрудном
квартале Астаны**

санатории, квартиры, общежитие, бизнес-центр, земельные участки, офисные помещения. Всего на 43,2 млрд тенге.

Во второй — Музей истории Казахстана, дворец бокса, клуб неф-

Сторонних наблюдателей нередко озадачивают цена и скорость, с которой активы передаются от одного субъекта другому.

Имеются факты реализации профильных активов, размывания госимущества (переданного в оплату госпакетов акций путем создания аффилированных компаний), занижения стоимости реализуемых активов. В частности, 7,5%-ная доля участия в «КазСтройСервисе», проданная за \$10 млн, вскоре обошлась инвесторам Credit Suisse и Goldman Sachs в \$75 млн!

По-видимому, можно согласиться с мнением комментатора одного из интернет-форумов: «Непрофильные активы — это те, которые будут передаваться своим уже «семейным» компаниям по бросовым ценам». Действительно, официально такие активы продаются на бирже или путем переговоров с бизнесом... но «чужие» там не ходят.

Однако вернемся к текущей ситуации. Программа реструктуризации активов АО НК «КазМунайГаз» на 2012–2016 годы предусматривает за счет реализации и ликвидации непрофильных активов сокращение общего числа дочерних организаций компании на 53 единицы — с 244 до 191! Стоимость всех непрофильных активов компании оценивается в 43 млрд тенге.

И это несмотря на предыдущую программу реструктуризации, согласно которой к концу 2007 года в составе «КазМунайГаза» должна была остаться лишь 21 «дочка». Вывод очевиден: причины обрастания нацкомпаний непрофильными активами не устраняются. Неудивительно, что EBITDA margin у национальной компании (несмотря на растущие с 2009 года цены на нефть) упала с 25,7% в 2008 году до 16% в 2011 году.

Сегодня в структуре «КазМунайГаза» есть такие активы, как пятизвездочный отель Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum, 50 тыс. кв. метров на берегу Средиземного моря, оздоровительный комплекс «Сункар», дом отдыха «Малиновый Мыс» в национальном парке «Кокшетау», санаторный комплекс «Боржоми-Ликани» в Грузии. Исто-

рия последнего является ярким примером приобретения непрофильного актива.

Возможность дешевой приватизации, несмотря на высокие риски, привлекла казахстанские компании в Грузию. Так, в мае 2006 года «КазТрансГаз» за \$12,5 млн приобрел обанкротившуюся газораспределительную компанию АО «Тбилгази» и планировал инвестировать в нее более \$82 млн.

Другая «дочка» «КазМунайГаза» — АО «КазМунайГаз-Сервис» — тогда же за \$10 млн купила санаторий «Боржоми-Ликани». Затем его закрыли на реконструкцию и занялись разработкой проектно-сметной документации (ПСД). Согласно ПСД, планировалось заново отстроить главное здание, кафе, гараж, паркинг, очистительные сооружения. Реставрацию должны были пройти дачи, ресторан, ограждение. Стоимость этих «ремонтно-строительных» работ была оценена в \$20 млн. Строительные работы начались лишь в августе прошлого года. Однако сейчас стоит вопрос о продаже данного актива.

Сундук с деньгами

Создается впечатление, что многоступенчатая и раздутая структура нацкомпаний с неизбежной периодической «оптимизацией» — один из эффективных способов, позволяющих заинтересованным лицам за счет бесплатной государственной поддержки создавать выгодный бизнес. По наблюдениям финансовых аналитиков, эта схема может работать следующим образом. При дочерней структуре НК «КазМунайГаз» создается внучатое предприятие с небольшим уставным капиталом. Получив статус казахстанской компании в структуре нацкомпаний, оно участвует в тендерах и в полной мере использует свое право «повышения национального содержания» в инвестиционных проектах на территории республики.

Национальный бухучет не считает выгодный сервисный контракт материальным активом, что позволяет буквально за копейки приватизировать предприятие до

начала работ в рамках уже подписанных сервисных контрактов и затем не делить прибыль с нацкомпанией, а оставлять ее новым владельцам. Финансовые результаты

Финансовые вливания в некоторые непрофильные активы в прошлом настолько «утяжелили» их, что они стали перевешивать профильные

деятельности десятков приватизированных, под предлогом избавления от непрофильных активов и оптимизации расходов, «дочек» и

«Непрофильные активы — это те, которые будут передаваться своим уже «семейным» компаниям по бросовым ценам»

«внучек» НК «КазМунайГаз» подтверждают эту версию.

Вывод очевиден. Очистку нацкомпаний от ненужных и непро-

Очистку нацкомпаний от ненужных и непрофильных активов нельзя поручать самим нацкомпаниям: эти попытки обречены на провал

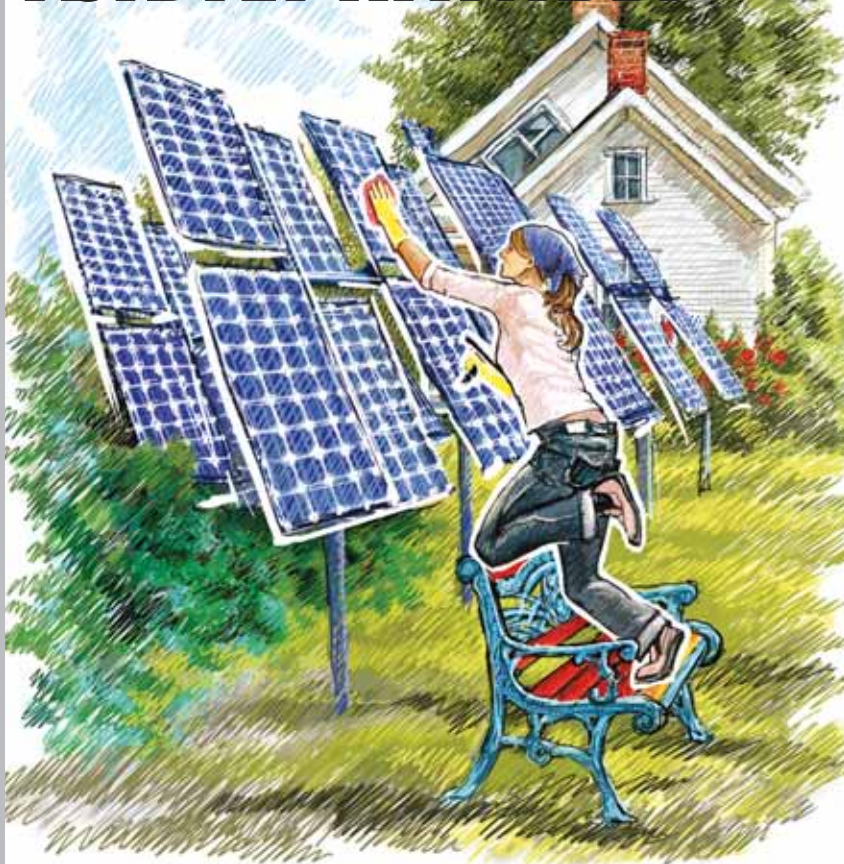
фильных активов нельзя поручать самим нацкомпаниям. Практика свидетельствует, что такие попытки обречены на провал. И это понятно: доступ к ФНБ «Самрук-Казына» дает доступ к огромным финансовым ресурсам ком-

«Самрук-Казына» будет бесконечно стремиться к совершенству, периодически освобождаясь от столь же бесконечно нарастающих непрофильных активов...

паний фонда, дающих свыше 40% ВВП страны.

Крупный бизнес будет «продавливать» свои интересы и добираться до бюджетных средств. А значит, «Самрук-Казына» будет бесконечно стремиться к совершенству, периодически освобождаясь от столь же бесконечно нарастающих непрофильных активов... И планируемый на осень 2012 года ребрендинг даже со сменой символики и названия фонда ничего не изменит. 

МОДНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ



ТАГИ ТАГИЕВ
«Нефтегазовая Вертикаль»

Азербайджан взял стратегический курс на развитие альтернативной энергетики. За два года была создана организационная база: в 2010 году появилось Государственное агентство по альтернативным и возобновляемым источникам электроэнергии, которое в июле этого года было трансформировано в госкомпанию с аналогичным названием (ГКАВИЭ) и со статусом, равным ГНКАР.

К началу октября должно быть завершено формирование государственной «зеленой» стратегии на 2012–2020 годы, основная цель которой состоит в том, чтобы увеличить мощность альтернативных энергетических станций республики до 2500 МВт — это 39% установленных мощностей действующих ныне тепловых и гидроэлектростанций Азербайджана. Теоретически это возможно, если цена 1 кВт*ч электроэнергии в Азербайджане кратно увеличится, а государство будет субсидировать развитие в стране ВЭС, СЭС и прочих энергетических альтернатив...

Госпрограмма Азербайджана по созданию к 2020 году 2500 альтернативных МВт,

которые должны обеспечить республике производство 20% от всей вырабатываемой в стране

электроэнергии, явно позаимствована у Евросоюза. Цель и модная, и благая, но не достижимая без \$4–5 млрд, если таковые найдутся, повышения тарифов на электроэнергию и... определенной доли лукавства.

Широкие альтернативы

Глава ГКАВИЭ Аким Бадалов в своем программном заявлении назвал стратегическую цель новой госкомпании: «Перед нами поставлена задача по созданию новой системы в сфере альтернативной энергетики, которая предполагает строительство малой электростанции для каждого предприятия, каждого дома». Он пообещал, что «в этом направлении будут предприняты серьезные шаги».

Первыми «серьезными шагами» должны стать пять пилотных проектов, охватывающих основные альтернативно-энергетические сферы. В 2012–2013 годах ГКАВИЭ планирует создание (1) парков ветровых электростанций (ВЭС) близ апшеронского поселения Пирекишкюль (мощность — 110 МВт, стоимость — 165 млн евро) и (2) в Каспийском море (100 МВт, 250 млн евро); (3) солнечного парка на Апшероне (25 МВт, 87,5 млн евро); (4) газо-азрационной станции в пригороде Баку Говсаны (50 МВт, 75 млн евро) и (5) обеспечение 10 тыс. строений автономными альтернативными источниками электроэнергии (общая мощность 10 тыс. мини-станций — 50 МВт, их цена — 80 млн евро).

Суммарная добавленная мощность, которую получит энергосистема Азербайджана после выполнения этих проектов, составит 335 МВт, общие расходы — 657,5 млн евро, или \$855 млн. Таким образом, один установленный МВт альтернативной энергетической мощности обойдется Азербайджану почти в \$2,6 млн. Соответственно можно прогнози-

ровать, что планы Баку по созданию к 2020 году 2500 МВт альтернативных мощностей могут потянуть на \$4,2 млрд (почему не на \$6,5 млрд, получаемых умножением \$2,6 млн на 2500, — немного позже).

Традиционная электроэнергетика обходится Азербайджану заметно дешевле. Так, новая ТЭС «Джануб» мощностью 800 МВт обойдется государству в 664 млн евро, или \$863 млн. То есть 1 МВт установленной мощности на ТЭС потребует \$1,08 млн инвестиций, или почти в 2,4 раза меньше, чем один альтернативный МВт.

Ожидаемые высокие затраты на развитие альтернативной энергетики — ни для кого не секрет, в том числе для ГКАВИЭ. Предполагается, что эти \$4,2 млрд со временем окупятся, так как энергия ВЭС и СЭС малозатратная, не требующая ни нефти, ни газа, а лишь раз установленного оборудования. В отличие от ТЭС, потребляющих природный газ, который можно экспортировать.

Эта идея — ВЭС и СЭС — экономит углеводородное топливо и увеличивает экспортный нефтегазовый потенциал Азербайджана, приносящий республике нефтяные доллары, сама по себе правильная. Вопрос, кто оплатит ее реализацию.

Государство, дай денег!

Все пять пилотных проектов, как прогнозируют в ГКАВИЭ, «будут осуществлены при поддержке государства совместно с частными и иностранными инвесторами». Но вот как раз с инвесторами трудности и возникнут: чтобы уговорить их вложиться в альтернативы, Баку нужно прежде достаточно объяснить, как скоро те начнут получать прибыль.

В ГКАВИЭ это понимают, поэтому А.Бадалов уже проявил стратегическую инициативу: «Азербайджану нужны и создание законодательной базы в сфере альтернативной энергетики, и разработка тарифной системы, которая позволила бы инвесторам в оптимальные сроки окупить вложенные средства».

А как их окупить, если действующие в Азербайджане тарифы для внутреннего потребителя составляют 0,06 маната (\$0,077) за 1 кВт*ч электроэнергии, а экспорт внешним потребителям, например, в первой половине 2012 года, 1 кВт*ч в среднем оценивается в \$0,048. То есть внутренний потребитель азербайджанского кВт*ч уже платит в 1,6 раза больше, чем потребитель внешний.

Тем не менее, чтобы окупить, например, генерацию солнечной электроэнергии, вырабатываемой кремниевыми панелями, 1 кВт*ч необходимо продавать потребителю за \$0,25. То есть повысить действующие тарифы на электроэнергию более чем в 3,3 раза.

То, что в ГКАВИЭ делают ставку на повышение тарифов на электроэнергию, следует из очередного программного заявления новой госкомпании: «В 2020 году инвестирование в развитие альтернативной и возобновляемой энергии будет осуществляться полностью за счет reinvestиций в объеме 600 млн манатов».

Чтобы получить эти самые 600 млн, необходимые объемы продажи энергии по действующему тарифу 0,06 маната за 1 кВт*ч должны будут достичь 10 млрд кВт*ч, а это более 50% от всей электроэнергии, выработанной в республике в 2011 году. Поэтому уже сейчас ясно: цена 1 кВт*ч в республике непременно должна вырасти.

Но если цена 1 кВт*ч электроэнергии в Азербайджанекратно вырастет, в республике будет неизбежен скачок цен на все виды товаров и услуг. Со всеми вытекающими из этого обстоятельства негативными социально-экономическими последствиями.

Как вариант решения ценовой проблемы можно допустить, что в Азербайджане будет принят специальный закон о государственных дотациях для ВЭС, СЭС и т.д. Но нужна ли Азербайджану энергетика, которая не приносит прибыль, а лишь требует для своего функционирования постоянных вливаний: «Государство, дай денег!»

В это верится с трудом. В то, что развитие альтернативной энергетики приведет к повышению, причем существенному,

стоимости электроэнергии для потребителя, верится легче...

Быть или не быть альтернативам?

Ответы на вопросы, какие альтернативные направления станут

Альтернативная энергетика — цель и модная, и благая, но не достижимая без \$4–5 млрд и повышения тарифов на электроэнергию

для Азербайджана приоритетными, частично дает ГКАВИЭ, по

Первыми «серьезными шагами» ГКАВИЭ должны стать пять пилотных проектов с генерацией дополнительных 335 МВт на общую сумму в \$855 млн

прогнозам которой в 2015 году удельный вес ВЭС в Азербайджане в общем объеме используемых

1 МВт альтернативной энергетической мощности обойдется Азербайджану почти в \$2,6 млн, в то время как 1 МВт традиционной — в \$1,08 млн

альтернативных источников энергии достигнет 50%.

В целом, по оценкам Национальной академии наук Азербай-

Все пилотные проекты «будут осуществлены при поддержке государства совместно с частными и иностранными инвесторами»

джана, энергетический потенциал ВЭС в республике составляет 800 МВт. Однако к 2020 году доля

Чтобы окупить генерацию солнечной электроэнергии, 1 кВт*ч необходимо продавать потребителю за \$0,25, т.е. повысить тарифы более чем в 3,3 раза

ВЭС в альтернативной энергетике Азербайджане снизится до

32%, так как приоритетными альтернативами станут СЭС.

Нужна ли Азербайджану энергетика, которая приносит прибыль только за счет крайне завышенной стоимости?

Почему пальма первенства в Азербайджане отдана СЭС, а не ВЭС, тоже понятно: в марте этого года завод по производству сол-

туют не торопиться с выбором альтернативно-энергетических приоритетов. Свой завод по производству солнечных панелей, которые должны заполнить Азербайджан, — это, конечно, позитив. Но есть и негативы: пока еще невысокий КПД азербайджанских панелей (около 14%), значительные площади, занятые под СЭС, а не сельскохозяйственные нужды, и пыль, покрывающая панели (в Азербайджане ее предостаточно) и снижающая их КПД на 3–4%.

Альтернатива, не вызывающая сомнений в ее целесообразности, это биогаз для альтернативных ГЭС, который предоставит большой животноводческий комплекс; его фундамент планируется заложить в Азербайджане в ноябре этого года, а сдать в эксплуатацию в 2014 году.

Комплекс — это и продукты питания, и утилизированные продукты жизнедеятельности животных — биогаз, который, в свою очередь, превратится в кВт*часы. В общем, будут мясо и кВт*часы и не будет навоза — практично, выгодно и окружающая среда благодарна.

И, наконец, к вопросу о лукавых цифрах в 2500 альтернативных МВт и 20% альтернативной энергии в общем объеме ее производства в 2020 году. По заявлению ГКАВИЭ, уже в 2011 году 10% электроэнергии, выработанной в Азербайджане, были получены благодаря альтернативной энергетике.

Удивляться этой цифре не надо — к альтернативным и воз-

обновляемым источникам энергии, причем совершенно справедливо, относят и ГЭС. После распада СССР Азербайджан получил в собственность шесть ГЭС суммарной мощностью установленного оборудования 900 МВт. На их альтернативную долю в 2011 году и пришлось 9,8% выработанных кВт*часов, а на «прочие источники альтернативной энергии» — 0,2%.

Альтернатива альтернативе?

Кстати, между альтернативными источниками энергии — солнечной и гидроэнергетикой — идет весьма существенная конкурентная борьба. За одно направление отвечает ГКАВИЭ, за другое — АО Azenergy, в чью компетенцию входят ГЭС, включая малые.

По программному заявлению президента АО Azenergy Этибара Пирвердиева, теоретический гидроэнергетический потенциал малых ГЭС Азербайджана составляет 28 млрд кВт*ч электроэнергии в год. Практически же Azenergy замахивается на 280 малых ГЭС (общей установленной мощностью 700 МВт), которые могли бы производить 3,5 млрд кВт*ч электроэнергии в год.

Но для строительства 280 малых ГЭС необходимы государственные средства, о размерах которых в АО Azenergy предпочитают не говорить — народ может испугаться. АО Azenergy лишь делает аккуратные намеки о том, что в ближайшем будущем было бы целесообразно построить в Азербайджане хотя бы 36 малых ГЭС. Разумеется, за счет государства.

Откровенных конкурентов за бюджетное финансирование энергетических альтернатив Азербайджана ждет противостояние: кто из них выбьет для себя ресурсы, альтернативное энергетическое направление тех, видимо, и получит развитие. Если, конечно, у государства хватит денег на модные альтернативы, а у народа терпения, чтобы пережить скачок энергетических тарифов, порожденный ВЭС, СЭС и малыми ГЭС. ■

Между альтернативными источниками энергии — солнечной и гидроэнергетикой — идет весьма существенная конкурентная борьба

нечных батарей, построенный в республике с использованием германского оборудования, выпу-

Кто — ГКАВИЭ или АО Azenergy — выбьет для себя госресурсы, альтернативное энергетическое направление того, видимо, и получит развитие

стил первую экспериментальную партию солнечных панелей. ВЭС же в Азербайджане не выпус-

Хватит ли у государства денег на модные альтернативы, а у народа терпения, чтобы пережить скачок энергетических тарифов?

каются, а закупаются за рубежом (куплены и установлены уже три ветряка).

Но оппоненты широкого внедрения «национальных СЭС» сове-

ОТРАСЛЕВОЙ КАЛЕНДАРЬ
интерактивный список всех значимых событий
отрасли в течение года



НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ
15 лет

www.ngv.ru

«Существуют условия,
которые не оставляют места
выбору...»

ISO 13679 CAL IV*

TMK PF

ULTRA QX

Премиальные резьбовые соединения
TMK PF и ULTRA QX прошли успешные
испытания на соответствие требованиям
международного стандарта ISO 13679,
уровень CAL IV*

* CAL — Connection Application Level
— уровень применимости соединений.
CAL IV — наивысший уровень



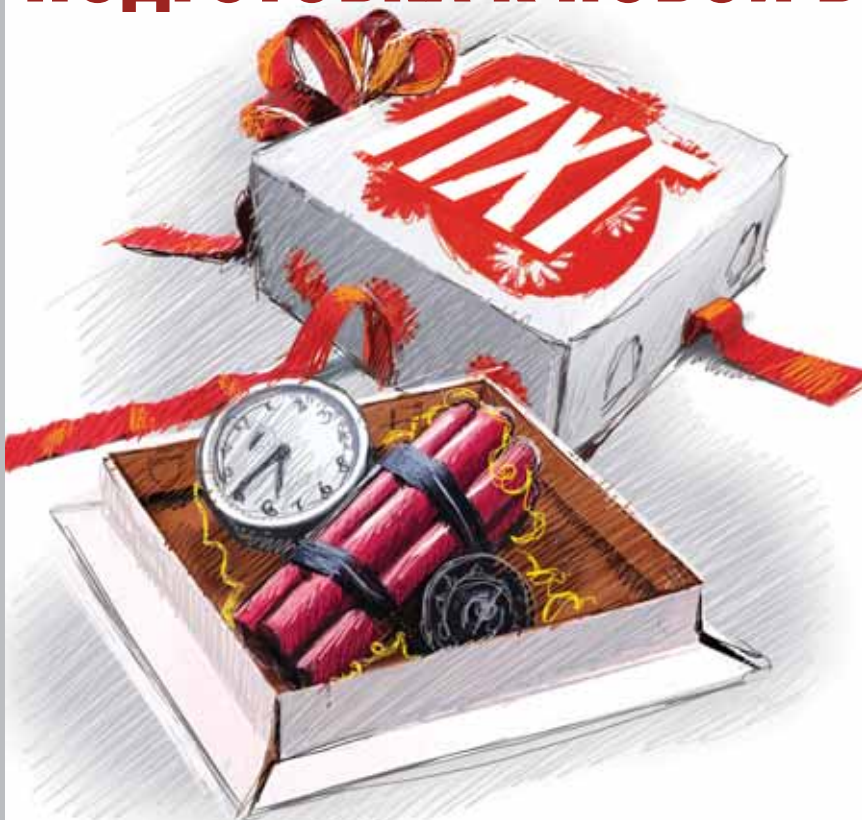
ЗАО «Торговый Дом «ТМК»
105062, Россия, Москва,
ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
тел.: +7 495 775-7600
факс: +7 495 775-7601
www.tmk-group.ru

ULTRA™ Premium Connections
8300 FM 1960 West, Suite 350
Houston, TX 77070
Tel: 281.949.1023
Toll free (USA): 888.258.2000

ТМК-Премиум Сервис
105062, Россия, Москва,
Подсосенский пер., д. 20, стр. 1
тел.: +7 495 411-5353
факс: +7 495 411-5363
E-mail: premium@tmk-group.com

РОССИЯ—УКРАИНА: ПОДГОТОВКА К НОВОЙ ВОЙНЕ?

ГЛЕБ ПРОСТАКОВ
«Нефтегазовая Вертикаль»



В начале сентября стало известно, что Киев отказывается сформировать запас газа в подземных хранилищах в объеме, который требует от партнеров «Газпром». На первый взгляд — рабочий вопрос, но на самом деле таковым он не является. Украинская сторона пытается лишить «Газпром» его главного аргумента — возможности отключить газ. В отсутствие избыточного запаса в украинских ПХГ Россия не сможет снизить подачу газа украинским потребителям без ущерба для европейских клиентов.

С другой стороны, Киев сознательно идет на нарушение газового контракта, снижая объемы потребления топлива более, чем это дозволено документом. Контракт уже формально нарушен. При этом перспектива судебного иска «Газпрома» против «Нафтогаза» слишком неопределенная, а решение отложено во времени. Ранее Москва предпочитала решать вопросы жестко, свидетельством чему является газовый кризис в январе 2009 года. Украинское руководство выучило преподанный тогда урок и сегодня пытается лишить партнера даже гипотетической возможности прибегнуть к отключению подачи газа зимой.

К началу осени в украинских подземных хранилищах газа было накоплено 16 млрд м³ топлива, в украинском Минэнерго планируют докупить еще 4 млрд кубов до конца года. В

«Газпроме» считают этот объем недостаточным, настаивая на доведении объемов газа в хранилище до 25 млрд кубов к началу отопительного сезона. Судя по всему, украинское правительство про-

игнорирует просьбу российских коллег. И в этом есть своя логика.

Объем газа в 20 млрд м³ в «Нафтогазе» считают достаточным для спокойного прохождения отопительного сезона. Но только при условии, если российская сторона не будет снижать подачу газа в трубу, как это было прошлой зимой во время аномальных холодов в России. Аномальные холода, в действительности, лишь повод. На самом деле в Киеве всерьез опасаются применения Россией самого мощного оружия ведения газовых переговоров — отключения (серьезного снижения) подачи газа для потребителей Украины, как это уже произошло в январе 2009 года.

Формальный повод для таких действий долго искать не нужно. Украинское руководство открыто заявляет, что условия контракта в части минимальных объемов закупки в этом году будут нарушены. По результатам года Киев намерен выйти на цифру 27 млрд м³ импорта газа из России, тогда как контрактом предусмотрена закупка минимум 41,6 млрд кубов газа, причем на объем ниже 80% от этой цифры (около 33 млрд м³) распространяется принцип «бери или плати» и действие штрафных санкций.

Момент для контрастступления украинские власти выбрали как нельзя более удачный. В начале осени Еврокомиссия начала расследование вопроса о нарушении «Газпромом» антимонопольных правил ЕС на рынках Центральной и Восточной Европы. Одним из пунктов расследования, в частности, является возможное навязывание «Газпромом» несправедливых цен своим клиентам и необоснованная привязка стоимости газа к ценам на нефть, говорится в заявлении Еврокомиссии.

Что ж вы, братья, с нас так дерете

А ведь именно цена газа является главным камнем преткно-

вения в газовом диалоге России и Украины. С этим вопросом напрямую увязаны темы функционирования «Южного потока» и создания газотранспортного консорциума. В начале августа украинский премьер Н.Азаров в сердцах заявил: «Что же вы, братья наши, так с нас дерете... Ну, я думаю, договоримся все-таки». Прошел месяц, однако анонсированная главой правительства Украины договоренность не стала ближе.

О том, что Украина не будет закупать газ для обеспечения его транзита в Европу, руководство «Нафтогаза Украины» заявило еще мае этого года, направив в «Газпром» соответствующее уведомление. В нем содержалось предупреждение: в хранилища планируется закачивать лишь тот газ, который будет использован самой Украиной для прохождения зимнего отопительного сезона.

Тогда как забота о газовом запасе, используемом для транзита топлива в Европу, — проблема самого «Газпрома». Российской компании было предложено арендовать с этой целью часть украинских ПХГ. Понятно, что цена такой аренды могла варьироваться в очень широких пределах.

Заявление «Нафтогаза», судя по всему, дало старт новому аспекту газовых переговоров — о праве Украины реэкспортировать газ в Европу. Сейчас реэкспорт запрещен действующим газовым контрактом. Логика событий подсказывает, что Украине пообещали решить этот вопрос взамен на уступки в вопросе транзита. Ведь уже в июле этого года «Газпром» и «Нафтогаз» договорились о перечислении \$2 млрд в качестве авансовой оплаты услуг по транзиту. Условием получения Украиной этих денег было то, что они должны быть потрачены на закупку российского газа для наполнения подземных хранилищ газом с целью обеспечения поставок в Европу. Но этим планам не суждено было сбыться.

Санкцию на реэкспорт российского газа республика так и не получила. Причина: Украина не выбирает предусмотренные контрактом минимальные объемы газа. А значит, и заявление о том,

что «Газпром» сам должен позаботиться о газовых запасах для бесперебойного транзита, остается также в силе. Правда, теперь эти заявления прозвучали в более мягкой форме. Мол, Киев сформирует минимально необходимый «транзитный» запас газа, а если российская сторона хочет подстраховаться, то пусть делает это за свой счет. Все переговорные достижения, если они и были, вновь обнулились к 1 сентября.

Кто окажется в проигрыше?

В случае возникновения нештатной ситуации с транзитом этой зимой остается непонятным, к кому будут обращены претензии европейских потребителей. Газовые контракты прописывают, что Украина должна обеспечить транзит газа, но не дают никакой детализации. Должен ли «Нафтогаз» за свой счет закупать газ и закачивать его в хранилища или это должен сделать поставщик? Если поставщик, то на каких условиях?

Или понятие «обеспечить транзит» означает предоставление всего комплекса услуг, включая и закупку газа для ПХГ транзитером? Можно сколь угодно долго спорить, но с юридической точки зрения этот вопрос не урегулирован. А значит, он станет предметом для спекуляций с обеих сторон. Что совсем не радует Европу.

Киев перестраховывается, пытаясь сделать все возможное, чтобы предотвратить предполагаемые отключения. Москва лишается своего главного аргумента в газовом споре. Это значит, что теперь нельзя будет силой принудить Украину выполнять газовые соглашения Тимошенко-Путина. С другой стороны, допустив нарушение контракта раз, сложно будет рассчитывать на его исполнение впредь. А значит, нужно подавать иск в Стокгольмский арбитраж с неясной перспективой исхода судебного разбирательства, чего «Газпром» делать не спешит.

Единственным рычагом давления на Украину остается сокращение транзита газа по ее терри-

тории. За восемь месяцев, с января по август текущего года, транзит российского газа в Европу по территории соседней республики упал на 22,9%, до 54 млрд кубов. Сказалось начало ра-

«Нафтогаз Украины» формирует минимальный запас газа в ПХГ: так Украина боится от возможных отключений газа «Газпромом»

боты «Северного потока», который забрал порядка 15% транзитного потока из украинской ГТС, плюс снижение потребление газа в Европе. А.Миллер обещает до

«Газпром» отказал Украине в реэкспорте излишков российского газа по причине невыборки минимальных контрактных объемов газа республикой

конца года снизить транзит газа через Украину еще больше — до 24–35%, компенсируя отток ростом прокачки через Беларусь.

Обратная сторона этого процесса — сокращение Украиной импорта российского газа. За те же восемь месяцев поставки сни-

Вопрос о том, кто должен обеспечить запас газа в ПХГ, необходимый для бесперебойного транзита, Киев и Москва могут решить только в суде

зились в сравнении с прошлым годом на 34%, до 21,5 млрд м³. Эта цифра включает суммарный импорт НАК «Нафтогаз Украины» и химической группы Ostchem Holding Дмитрия Фирташа, имеющей прямой выход на «Газпром».

Россия сокращает транзит газа через Украину, последняя снижает закупки газа в РФ. Москва пока теряет больше

Война на истощение пока складывается не в пользу РФ, если судить об этом не в миллиардах кубометров, а в деньгах. Сокращение потребления газа привело к снижению закупок топлива в России почти на \$1,1 млрд (январь–июль), тогда как Украина потеряла всего \$290 млн от со-

кращения транзита за тот же период. То есть в любом случае потери «Газпрома» будут больше,

Экономическая эффективность «Северного потока» пока в два раза ниже, чем украинской ГТС

ми, чем упущенная выгода «Нафтогаза».

Если сравнить взаимные потери в самом радикальном их выражении, выходим на ту же динамику. Так, упущенная выгода Украины от сокращения транзита газа

усмотрено Энергостратегией, в нынешних ценах означает экономию порядка \$9,5 млрд.

Решения в тумбочке

Украина — крупнейший клиент «Газпрома». В 2011 году компания получила от продаж газа в республику \$12,4 млрд, больше принесла только Германия (около \$13 млрд.). В силу пока что неразрешимых противоречий «Газпром» рискует потерять, по крайней мере, часть украинского рынка. А учитывая текущее финансовое состояние «Газпрома» (падение прибыли от продажи впервые с кризисного 2009 года, снижение чистой прибыли почти на четверть), такой поворот событий совсем нехоти.

Да и радикальное снижение транзита газа по украинской территории на поверку пока принесит не выгоды, но упущенную прибыль. Согласно отчетности «Газпрома», в первом квартале тариф «Северного потока» составил чуть более \$6 на 100 км, тогда как ставка транзита по украинской ГТС — немногим более \$3.

Конфронтация вредна обеим сторонам газового диалога, и чем дольше она длится, тем большими будут взаимные потери. Россия принципиально не желает отказываться от сооружения «Южного потока». Между тем, согласно исследованиям немецкой компании Ferrostaal (нанята НАК «Нафтогаз» в качестве подрядчика по модернизации одной из компрессорных станций), модернизация украинской ГТС, которая стоит \$5,3 млрд, окупится ранее, чем может быть введен в эксплуатацию газопровод по дну Черного моря.

Заготовки комплексных решений газовой проблемы, наверняка, имеются. Например, еще к началу августа международный оценщик — компания Baker Tilly — по заказу «Нафтогаза» завершила оценку стоимости активов газотранспортной системы. Такая оценка была проведена в рамках работы по созданию газотранспортного консорциума. Однако итоги этой работы не разглашаются.

Киев и Москва ждут результатов парламентских выборов в Украине. Их итог покажет, насколько востребованной для партии власти во главе с В.Януковичем будет политическая помощь Москвы. А это, в свою очередь, напрямую зависит от того, какой процент голосов избирателей наберет объединенная оппозиция, будут ли признаны выборы легитимными Западом. Уверенная победа даст украинским властям возможность держаться жесткой позиции в переговорах с Москвой; победа неуверенная, и тем более поражение, заставят идти на существенные уступки для удержания власти.

Москва делает ставку на последний вариант. Так, в макропрогнозе Минэкономразвития говорится о том, что в 2013–2015 годах Украина вновь вернется к закупке газа в объеме не менее 40 млрд кубов (и это при официальной украинской заявке на 2013 год в объеме 24,5 млрд м³). Будет ли так, как нагадали, станет понятно уже в конце октября, когда будут оглашены официальные итоги парламентских выборов в Украине. ■

Уверенная победа партии власти на грядущих парламентских выборах даст возможность Киеву держаться жесткой позиции в газовых переговорах с Москвой

после введения второй очереди «Северного потока» и запуска «Южного потока» оценивается в \$1,5 млрд. Тогда как сокращение потребления Украиной российского газа с нынешних 35 млрд м³ до 12 млрд кубов, как это пред-

ОТРАСЛЕВОЙ КАЛЕНДАРЬ
интерактивный список всех значимых событий отрасли в течение года



НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ
15 лет

www.ngv.ru

АЗЕРБАЙДЖАН: НЕФТЯНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ГАЗОВЫЕ ОЖИДАНИЯ



ТАГИ ТАГИЕВ
«Нефтегазовая Вертикаль»

Проблемы в нефтегазовой отрасли Азербайджана накапливаются, но не решаются. Добыча нефти стабильно снижается — за первые три квартала 2012 года падение среднесуточной добычи составило 3,4%, добыча газа, вопреки всем прогнозам, «растет» со скоростью улитки, которая решила передохнуть около отметки в 17 млрд м³ товарного газа в год.

На этом тревожном фоне Баку демонстрирует лучезарный оптимизм, заявляя о будущих успехах — добыче 40 млрд м³ товарного газа в 2025 году, скором поиске пока неуловимых 8 млрд тонн условного топлива на шельфе Каспия, собственных инвестициях ГНКАР — \$45 млрд — в разведку, добычу, переработку и транспортировку углеводородов, большом международном интересе к проекту Trans Anadolu Pipeline (TANAP), в котором ГНКАР уже готова уступить заинтересованным компаниям 29% долевого участия. Споры нет, прогнозируемое нефтегазовое будущее Азербайджана прекрасно.

Вот только хмурое настоящее его немного портит...

Современная ситуация в нефтегазовой отрасли Азербайджана «стоит на трех китах». «Кит» первый, реальный — это истощение разведанных и осваиваемых месторождений нефти и газа республики. «Кит» второй, виртуальный — 8 млрд тонн условного

топлива, лежащие до поры до времени неизвестно где, о которых все громче говорят в Баку. Говорят потому, что именно эти миллиарды тонн являются тем резервом, который должен спасти нефтегазовую отрасль республики от приближающегося сырьевого краха и

сохранить имидж Азербайджана как «важного производителя углеводородного сырья для мировой экономики».

«Кит» третий, финансовый — это те \$45 млрд, которые необходимы в ближайшие 10 лет ГНКАР, чтобы не дать погибнуть «киту»

Динамика добычи нефти в Азербайджане, 2008–2012 гг.

	Добыча, млн т	Динамика, %	Добыча на АЧГ, млн т	Динамика, %
2008	44,5	0,0	34,0	0,0
2009	49,6	+11,5	40,3	+18,5
2010	50,7	+2,2	40,6	+0,7
2011	45,4	–10,5	35,4	–12,8
2012 (прогноз)	44,3	–2,4	33,6	–5,08

первому и вдохнуть жизнь в виртуальный образ «кита» второго. Проблема \$45 млрд для Азербайджана заключается в том, что эти

Падение добычи нефти в Азербайджане — явление закономерное, но ГНКАР пока удается отступать «шаг за шагом», на 0,5–1% в год

средства превышают накопленные республикой для «будущих поколений» \$40 млрд золотовалютных запасов.

Если вложить их в нефть и газ, что останется будущим поколе-

нешли (АЧГ). Несмотря на то, что за всю историю нефтяной добычи Азербайджана недр республики оскудели на 2 млрд тонн нефти, ГНКАР пока удается отступать на нефтяном направлении медленно, «шаг за шагом», на 0,5–1% в год.

Но даже это «героическое отступление» своей главной госкомпаниями Азербайджану нравиться не может: с этого года прежней отчетной детализации добычи нефти предприятиями ГНКАР уже нет. Вместо нее ГНКАР отчитывается валом, в который включаются и добыча на месторождениях ГНКАР, и долевая добыча госкомпаний в проектах АЧГ и Шах-Дениз. Такая ловкая бухгалтерия позволяет ГНКАР сохранять лицо, но ситуацию с хроническим падением добычи на месторождениях госкомпаний к лучшему не меняет.

Однако нефтедобытчик №1 в Азербайджане не ГНКАР, а проект АЧГ — последний, но уже истощенный в 1997–2011 годах на 280 млн тонн нефтяной актив республики. Преодолев в 2010 году планку добычи в 40,6 млн тонн нефти, АЧГ в 2011 году съехал на 35,4 млн тонн, а в 2012 году, оценивая ситуацию по среднесуточной добыче на блоке за первые три квартала, может опуститься до отметки в 33,6 млн тонн (см. «Динамика добычи...»).

Падающая добыча на АЧГ заставила Азербайджан принять план, предложенный оператором «контракта века» BP Azerbaijan: вложить в блок еще \$10 млрд, построить на шельфе Каспия две новые добывающие платформы и с их помощью попробовать «надуть» первого «кита». «Надуть» потому, что две новые добывающие платформы в первые годы эксплуатации немного повысят добычу нефти на АЧГ, но лишь за счет более интенсивного извлечения нефти из пластов, запасы которых к середи-

не 2012 года сократились до оставшихся 370 млн тонн. Затем, после небольшого нефтяного взлета АЧГ, неизбежно последует падение, которое никакие новые платформы отменить не смогут.

Сейчас в рамках Chirag Oil Project, предусматривающего строительство первой из двух новых добывающих платформ, идет бурение опережающих скважин, которые будут введены в разряд эксплуатационных после установки на блоке платформы. Программу опережающего, в рамках Chirag Oil Project, бурения 16 скважин оператор проекта BP Azerbaijan планирует завершить 30 ноября этого года, платформу установить до конца 2013 года, а к моменту истечения в декабре 2024 года срока действия «контракта века» добыть с нее около 50 млн тонн нефти.

Chirag Oil Project может обеспечить «контракту века» кратковременное увеличение добычи нефти до 37–39 млн тонн в год, но принципиального, а тем более долговременного изменения ситуации с добычей нефти в Азербайджане от АЧГ ждать не стоит.

Газовые замки

Газовая добыча Азербайджана, в отличие от нефтяной, эволюционирует по относительно благоприятному сценарию, главное действующее лицо которого — газоконденсатное месторождение Шах-Дениз. Его извлекаемые запасы перед началом добычи в декабре 2006 года BP Azerbaijan оценивала в 625 млрд м³ газа и 101 млн тонн конденсата. С тех пор, несмотря на проведенное на месторождении интенсивное оценочное бурение, прогноз BP Azerbaijan по запасам углеводородного сырья на Шах-Денизе не изменился.

С 2006 года на Шах-Денизе началась добыча газа и конденсата

Преодолев в 2010 году планку добычи в 40,6 млн тонн нефти, АЧГ в 2011 году съехал на 35,4 млн тонн, а в 2012 году может опуститься до отметки в 33,6 млн тонн

ниям? Если не вкладывать, что будет с двумя другими «китами»? Если взять в долг, кто будет его возвращать — нынешнее или будущие поколения?

Отступление под контролем

Падение добычи нефти в Азербайджане — явление закономерное, удивления не вызывающее.

Из 280 млн тонн нефти, добытой в 1997–2012 годах на АЧГ, прибыльная нефть республики составила лишь 108 млн тонн

Удивления, скорее, заслуживают медленные темпы снижения нефтяной добычи, за что аплодисментов заслуживают ГНКАР и участники проекта Азери-Чираг-Гю-

в рамках Фазы-1, чьи запасы BP Azerbaijan оценила в 178 млрд м³ газа и 34 млн тонн конденсата. На проектный уровень добычи — 8,6 млрд м³ газа и 2 млн тонн конденсата в год — проект пока не вышел.

В BP Azerbaijan это обстоятельство «Вертикали» объяснили «не востребованностью газа Шах-Дениза на турецком рынке». То есть когда потребности Турции в газе вырастут, вот тогда Фаза-1 обязательно даст турецким потребителям контрактные 6,6 млрд м³ газа в год.

Формально это так: Турция по ранее заключенным контрактам, в которых предусмотрено условие «бери или плати», действительно не добывает законтрактованный газ России, Ирана и Azerbaijan. Однако срок действия подписанных Турцией газовых контрактов скоро истечет: с Ираном — через 5 лет, с Россией и Azerbaijan — через 4 года. И тогда, учитывая, что сейчас Турция покупает газ в Иране по \$500 за 1000 м³, в России по \$350 за 1000 м³, а в Azerbaijan по \$300 за 1000 м³, есть все коммерческие основания полагать, что приоритетным для Анкары станет самый дешевый газ — газ Шах-Дениза.

Почему Azerbaijan не наращивает объемы добычи газа в рамках Фазы-1 Шах-Дениза, чтобы экспортировать его в Россию (в этом году Москве обещали поставить 3 млрд м³ газа, но большим успехом будут считаться поставки 2 млрд м³) или в Иран (Баку обещал Тегерану 1 млрд м³ газа в год, но дальше 0 м³ дело пока не идет), понять тоже нетрудно — республика вынуждена беречь каспийский газ для Европы. То есть в вопросе текущей газовой добычи Azerbaijan очень рельефно присутствует мотив

ограниченности извлекаемых газовых ресурсов республики.

Это означает, что пока корневые причины «стабильности газовой добычи» Azerbaijan аналогичны причинам нефтяного отступления — газовые ресурсы старых месторождений ГНКАР исчерпаны, запасы АЧГ и Фазы-1 сокращаются с каждым годом. Поэтому, несмотря на специальную Газовую программу ГНКАР, добыча газа на старых месторождениях госкомпании удерживается на стабильном уровне (в 2012 году — 19 млн м³ в сутки, прогнозируемый итог — 7 млрд м³ в год, см. «Динамика добычи газа...»).

И это, скажем откровенно, немалая заслуга ГНКАР. Передача ГНКАР от проекта АЧГ бесплатного попутного нефтяного газа также пока стабильна — в первые три квартала 2012 года она составила среднесуточные 9,8 млн м³ (планируемый итог года — 3 млрд м³). И Фаза-1 Шах-Дениза дает пока (в первые три квартала 2012 года) Azerbaijanу 18,5 млн м³ газа в сутки (прогноз на весь год — 6,8 млрд м³).

По итогам 2012 года добыча газа в Azerbaijanе ожидается в объеме 16,8 млрд м³. Это вполне реальные газовые цифры. Но Европа ждет от Баку большего, и президент ГНКАР Ровнаг Абдуллаев делает в сентябре заявление о том, что в 2015 году страна добудет 20 млрд м³ товарного газа, а в 2025 году уже вдвое больше — 40 млрд м³.

Газовый прогноз ГНКАР на 2015 год вполне реален, так как и Фаза-1 Шах-Дениза в считанные месяцы может добраться до проектного уровня добычи в 8,6 млрд м³ газа в год, и проект Chirag Oil Project добавит республике попутного газу — по прогнозам BP Azerbaijan, в период мак-

симальной добычи на новой платформе «контракта века» дополнительный газ составит около 1,4–1,5 млрд м³ в год.

С прогнозом ГНКАР на 2025 год ситуация сложнее. Если брать газодобывающие проекты Azerbaijan в отдельности, оцени-

Падающая добыча на АЧГ заставила Azerbaijan принять план, предложенный оператором «контракта века» BP Azerbaijan, — вложить в блок еще \$10 млрд

вать их по максимуму добычи и не привязывать ее к хронологии извлечения углеводородного сырья, то на 2025 год можно легко насчитать 40 млрд м³ товарного газа в год.

Но не факт, что ГНКАР добудет в 2025 году со своих старых месторождений 7 млрд м³ газа.

Такие инвестиции обеспечат «контракту века» кратковременное увеличение добычи нефти до 37–39 млн тонн в год, но принципиально ситуацию не изменят

Не факт, что проект АЧГ, срок действия которого истекает в 2024 году, даст Azerbaijanу в 2025 году 5 млрд м³ товарного газа. Не факт, что Фаза-1 Шах-Де-

Газовая добыча Azerbaijan, в отличие от нефтяной, эволюционирует по относительно благоприятному сценарию

низа, в пластах которой при проектной добыче к 2025 году останется 30 млрд м³ газа, а исчер-

Динамика добычи газа в Azerbaijanе в 2008–2012 гг.

	Добыча, млрд м ³	Динамика, %	Добыча на Шах-Денизе, млрд м ³	Динамика, %
2008	16,3	—	7,2	—
2009	16,9	+3,7	6,2	–13,9
2010	17,5	+3,6	6,9	+11,3
2011	17,1	–2,3	6,7	–2,3
2012 (прогноз)	16,8	–1,8	6,8	+1,5

панность запасов достигнет 84%, даст 8,6 млрд м³ газа.

Прогнозу насчет 40 млрд м³ товарного газа в год более всего отвечает Фаза-2 Шах-Дениза,

Шах-Дениз: на проектный уровень добычи — 8,6 млрд м³ газа и 2 млн тонн конденсата в год — проект пока не вышел

чей проектный максимум добычи в ГНКАР оценивают в 16 млрд м³ газа в год. Но с Фазой-2 тоже все не просто. Дело даже не в санкционировании этого проекта — надо будет, Баку

По итогам 2012 года добыча газа в Азербайджане ожидается в объеме 16,8 млрд м³. Но Европа ждет от Баку большего

санкционирует его легко и быстро. Проблемы сгущаются в финансовой составляющей Фазы-2 — начав с \$20 млрд, ее проектная стоимость выросла, по словам Р.Абдуллаева, до \$28

И в текущей газовой добыче Азербайджана очень рельефно присутствует мотив ограниченности извлекаемых газовых ресурсов

млрд. Стоимость реальная, как обычно происходит с такого рода проектами, скорее всего, окажется выше \$30 млрд.

Но большой газ на Шах-Денизе есть — и это факт. Есть газ, как заявляет ГНКАР, и на место-

Проблемы с добычей стали и проблемой всех имеющих экспортных трубопроводов Азербайджана, потенциально такая проблема есть и у TANAP

рождении Умид, которое открыла и собирается разрабатывать сама госкомпания, — не менее 200 млрд м³. Это реальные газовые ресурсы Азербайджана, но добираться до них придется долго и

склоняясь под бременем финансовых расходов.

Формально Азербайджан делит эту ношу — на АЧГ и Шах-Денизе — с иностранными инвесторами. Однако результаты этого «разделения труда» больно бьют по нефтегазовым доходам Азербайджана. Говоря о «контракте века», первый вице-президент ГНКАР Хошбяхт Юсифзаде проговорился, что из 280 млн тонн нефти, добытой в 1997–2012 годах на АЧГ, прибыльная нефть республики составила лишь 108 млн тонн. То есть Азербайджан в свое распоряжение получил лишь одну треть своего главного богатства, остальное утекло на Запад.

С газом, судя по цене Фазы-2 Шах-Дениза, произойдет то же самое.

И это не только проблемы будущих поколений Азербайджана — \$45 млрд необходимы нынешним азербайджанским нефтяникам-газовикам. А газ Азербайджана свою лепту в государственную углеводородную копилку вносит пока небольшую.

Одно утешает — газовая добыча в Азербайджане в 2012–2015 годах обещает быть стабильной, на уровне 17–18 млрд м³ товарного газа в год. Если Турция не потребует свои 6,6 млрд м³ газа Фазы-1 Шах-Дениза в год. Но если потребует, добыча на Шах-Денизе за несколько месяцев подскочит до 8,6 млрд м³ газа в год — для этого есть все сырьевые и технические условия.

Трубы терпят и ждут

Ползучее падение добычи нефти в Азербайджане, отсутствие у Турции рыночной потребности в газе Фазы-1 Шах-Дениза определяют загрузку в 2012 году всех экспортных трубопроводов Азербайджана.

Основной экспортный нефтепровод Азербайджана Баку–Тбилиси–Джейхан (БТД) имени Гейдара Алиева, мощность которого была увеличена с 50 млн до 60 млн тонн нефти в год, вместо проектных 164,4 тыс. тонн нефти в сутки качает сейчас в Джейхан 94,4 тыс. тонн (57,4% загрузки мощностей, которые обеспечи-

вают азербайджанская и туркменская нефть).

Поскольку долговременного роста добычи нефти в Азербайджане уже не предвидится, без серьезных объемов нефти Казахстана БТД обречен быть заполненным наполовину своих мощностей. И это уже не эпизод, это болезнь хроническая. Но БТД — это проблема Азербайджана и западных компаний, вложившихся в трубу до Джейхана.

А вот заполнение Баку–Новороссийска нефтью Азербайджана — это скорее проблема России, которая не может использовать разницу между контрактными 5 млн тонн азербайджанской нефти в год и ее реальными объемами: вместо контрактных 13,7 тыс. тонн нефти в сутки ГНКАР прокачивает только 5,2 тыс. тонн.

А это 38% квоты, недозагрузка хуже хронической: для северного маршрута у Азербайджана 5 млн тонн никогда уже не будет. Для Баку иметь такой резерв, как показал август 2008 года (выход из строя БТД), выгодно, для «Транснефти» и в целом России — убыточно. Это яснее ясного.

Южно-Кавказский трубопровод (ЮКТ), протянувшийся от Баку до грузино-турецкой границы, в 2012 году при проектной пропускной способности в 21,4 млн м³ газа в сутки загружен на средние 13,7 млн м³ в сутки (на 64%). Но это явление может быть временным, а ситуация зависит от Турции.

Проблемы с загрузкой ожидают, скорее, TANAP мощностью 16 млрд м³ газа в год. Этот газопровод не построен, ГНКАР, имеющая — на бумаге — в этом проекте 80% долевого участия, готова, как заявил Р.Абдуллаев, уступить из них 29%. Потенциальными новыми участниками TANAP называются компании Total, BP и Statoil. В общем, переговоры по TANAP стали похожи на хорошее вино, у которого чем дольше выдержка, тем лучше результат. Однако каким будет конечный результат TANAP, сегодня, несмотря на весь оптимизм Баку, сказать невозможно — слишком много газовых неизвестных у месторождений ГНКАР, блока АЧГ и даже такого козырного туза Азербайджана, как Шах-Дениз... ■

20 ЛЕТ НЕПРЕРЫВНОГО ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЕД!



В октябре Луганский завод трубопроводной арматуры «МАРШАЛ» (ранее ЧАО «ЛСП ППА и ОС «Спецавтоматика») отмечает свой 20-летний юбилей.

Начав производственную деятельность 20 лет назад, на сегодняшний день предприятие является одним из крупнейших производителей и поставщиков трубопроводной арматуры в Украине и странах ближнего зарубежья. Продукция завода используется в системах теплообеспечения, водоснабжения, газораспределения, а также в других отраслях промышленности.

Производство шаровых кранов, ныне широко известных под торговой маркой «Маршал», началось в Луганске в 1992 году. Руководство предприятия объявило о создании нового производственного участка, специализирующегося на изготовлении запорной арматуры. Именно в это время и был заложен фундамент для сегодняшнего успеха компании, определена стратегия на ближайшие годы развития. Основное внимание было направлено на разработку и проектирование новых типоразмеров и расширение рынка продаж на территории Украины. В период с 1999 по 2006 годы осваивались новые модели, а темпы ежегодного прироста производства достигали 50%. В 2007 году годовой объем выпускаемой продукции составил 200 тыс. штук.

На сегодняшний день завод выпускает более 10 линеек и 1500 типоразмеров продукции в объеме свыше 250 тыс. штук в год. Предлагаются модели диаметрами от 10 до 600 мм с рабочим давлением 1,6; 2,5; 4,0; 6,3; 10,0; 16,0 МПа. Тип корпуса кранов Маршал™ — разборный и цельносварной, изготовление возможно раз-

личных марок стали: ст.20, 09Г2С, 12Х18Н10Т. Вид исполнения присоединения к трубопроводу — фланцевое, с патрубками под приварку, резьбовое. Особое внимание уделяется системе менеджмента качества: взаимосвязи всех структур предприятия при проектировании, разработке, производстве и продвижении продукции. Качество продукции подтверждается многочисленными сертификатами, в том числе и международными (API 6D, 97/23/EC, ISO 9001:2008). Шаровые краны Маршал™ включены в реестр ОАО «Газпром».

Шаровые краны Маршал™ нашли своих потребителей в России, Украине, Беларуси, Казахстане, Молдове, Латвии, Литве, Эстонии, Болгарии, Польше, Азербайджане, Грузии и в других странах мира. Эффективно функционируют представительства партнеров компании, которые обеспечивают потребителей складскими запасами готовой продукции, характеризуются внимательным отношением к потребностям покупателей, готовностью дать компетентные ответы на технические аспекты применения продукции на технологических и производственных линиях.

В ближайшей перспективе предприятие будет продолжать расширение номенклатуры производимой продукции, как в рамках линеек уже выпускаемого оборудования, так и путем ввода в ассортимент актуальных на рынке новинок. Планируется увеличить долю компании в нефтегазовой отрасли за счет создания специализированных технических решений в производстве оборудования и более активного информирования о них потребителей, проектных и подрядных организаций. Имея двадцатилетний опыт в области конструирования и производства шаровых кранов, завод может предложить различные решения — полноценную замену известному оборудованию отечественного и зарубежного арматуростроения. Главные козыри предприятия: индивидуальный подход, инновационные разработки, высокое качество продукции, оптимальные сроки поставки и конкурентоспособные цены.

Луганский завод трубопроводной арматуры «МАРШАЛ» — предприятие, шагающее в ногу со временем! Так было 20 лет назад, так есть сейчас, так будет и в следующих десятилетиях.

ТД «Маршал» — эксклюзивный дистрибьютор Луганского завода трубопроводной арматуры «МАРШАЛ» на территории РФ. 

ООО «ТД «Маршал»

121170, г. Москва,
ул. Неверовского, д. 9, оф. 411
Тел./факс: +7(495) 961-32-24
e-mail: info@tdmarshal.ru
www.tdmarshal.ru

ОСТОРОЖНО: КОНЦЕПЦИЯ! СОСТОИТСЯ ЛИ В РОССИИ ПРИВАТИЗАЦИЯ НЕДР?



27 апреля этого года Госдума в первом чтении приняла законопроект №47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ». Чаще этот законопроект называют проектом нового Гражданского кодекса. Законопроект предполагает появление в ГК новой статьи 296.8 «Право собственности на участки недр», что повлечет за собой концептуальные изменения законодательства о недрах, направленные на вовлечение участков недр в гражданский оборот, с непредсказуемыми последствиями для экономики государства и национальной безопасности...

Как отмечено в подготовленной (на основании Указа Президента РФ от 18.06.08 №1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса РФ») Концепции развития гражданского законодательства РФ, «к настоящему времени назрела необходимость внесения в ГК двух принципиальных изменений системного характера» (пункт 5 раздела I «Введение» Концепции).

Суть

Одним из таких принципиальных изменений является «создание в ГК комплекса взаимосвязанных институтов вещного права, имеющих своей основой право собственности и объединенных развернутой системой общих норм вещного права», поскольку, по словам авторов Концепции, в

отличие от большинства развитых западных правовых порядков в российском законодательстве не создана система стабильных вещных прав на землю и другие природные ресурсы».

В соответствии с Концепцией ГК дополняется статьей 296.8 «Право собственности на участки недр». Статьей, в частности, определяется следующее:

- участком недр как объектом права собственности является участок, представляющий собой геометризованный блок недр, границы которого определены и удостоверены в установленном порядке и в отношении которого осуществлен государственный кадастровый учет;
- собственник земельного участка имеет на участок недр, расположенный под этим земельным участком, права, опреде-

ляемые в соответствии с ГК и законом о недрах, в том числе право на добычу общераспространенных полезных ископаемых и пресных подземных вод в целях их использования для собственных нужд;

- правила ГК о праве собственности на земельные участки соответственно применяются к отношениям собственности, объектом которых являются участки недр, если иное не предусмотрено законом и не вытекает из существа отношений.

Таким образом, реализация Концепции должна привести к созданию указанной системы вещных прав на землю и другие природные ресурсы, «что повлечет перераспределение соответствующего нормативного материала между ГК и комплексными законами природо-ресурсного за-

конодательства» (пункт 5 раздела I Концепции).

Кроме указания как на ориентир на «развитые западные правовые порядки», Концепция (как и Пояснительная записка к законопроекту) не содержит обоснования необходимости появления в ГК отдельной статьи о праве собственности на недра. В Концепции также не поясняется, решению каких проблем недропользования появление данной статьи будет способствовать. Такие пояснения тем более необходимы, если предположить, что недра, несмотря на опасения, все-таки не перестанут быть исключительной государственной собственностью.

Детали

Каким будет «перераспределение соответствующего нормативного материала», пока трудно определить, однако о масштабах и возможных результатах предстоящего «перераспределения» можно судить уже сейчас по следующим признакам:

- а) В соответствии с пунктом 3 статьи 129 действующего ГК земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах. Рассматриваемым законопроектом данный пункт предлагается признать утратившим силу.
- б) Концепция предполагает включение в ГК норм, регламентирующих право собственности на такие объекты, как участки недр, при этом право собственности на эти объекты должно подлежать государственной регистрации в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество.

К такому праву, в соответствии с Концепцией, следует в субсидиарном порядке применять нормы о праве собственности на земельные участки (пункт 3.6.5 раздела IV «Законодательство о вещных правах» Концепции).

Законопроектом статья 131 ГК «Государственная регистрация

прав на недвижимость» излагается в новой редакции, в соответствии с которой право собственности, включая право собственности на участки недр, другие перечисленные в статье права, ограничения этих прав, их возникновение, изменение и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество.

В случаях, предусмотренных законом, наряду с государственной регистрацией могут осуществляться специальная регистрация или учет отдельных видов недвижимого имущества (пункт 2 предлагаемой статьи 131 ГК).

При этом участком недр как объектом права собственности предлагается признавать участок, в отношении которого осуществлен государственный кадастровый учет (пункт 1 предлагаемой статьи 296.8 ГК), что подразумевает:

- создание новой системы кадастрового учета в недропользовании;
- соответствующий двойной учет участков недр.

в) В соответствии с Концепцией (пункт 6.1 раздела IV «Законодательство о вещных правах» Концепции) вещные права на участки недр, водные объекты должны быть принципиально едиными с вещными правами на земельные участки. В Концепции утверждается, что на участки недр и водные объекты могут быть также распространены суперфиций и эмпфитевзис (пункт 6.5 раздела IV «Законодательство о вещных правах» Концепции).

По мнению авторов Концепции, «суперфиций уместен при предоставлении участка недр для строительства долговременных подземных сооружений (например тоннелей метро). В эмпфитевзис участок недр может предоставляться, к примеру, для образования особо охраняемых геологических объектов» (пункт 6.5 раздела IV «Законодательство о вещных правах» Концепции).

В соответствии с данными положениями Концепции в ГК предлагается определить следующее:

- правила ГК о постоянном землевладении соответственно

применяются к постоянному владению и пользованию участками недр или водными объ-

Концепция не содержит обоснования необходимости появления в ГК отдельной статьи о праве собственности на недра

ектами (пункт 4 статьи 299 ГК в редакции законопроекта);

- правила ГК о застройке земельного участка соответственно применяются к застройке участков недр или водных объектов (пункт 6 статьи 300 ГК в редакции законопроекта).

В Концепции также не поясняется, решению каких проблем в недропользовании появление данной статьи будет способствовать

Изложенное выше позволяет сделать вывод о том, что предполагаются концептуальные изменения законодательства России о недрах, направленные, в том чис-

Конституция РФ: земля и другие природные ресурсы охраняются как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории

ле, на вовлечение участков недр в гражданский оборот.

Концепция или Конституция?

Вместе с тем в Конституции РФ установлено, что земля и другие природные ресурсы используются и охраняются как основа жизни и деятельности народов, проживаю-

Закон РФ «О недрах»: участки недр не могут быть предметом купли, продажи, дарения, наследования, вклада, залога или отчуждаться в иной форме

щих на соответствующей территории (пункт 1 статьи 9).

Как указано в Постановлении Конституционного суда РФ (от

07.06.00 №10-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Конституции Республики Алтай и ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов госу-

Законодательная практика большинства стран мира, обладающих значимыми запасами полезных ископаемых: недра являются государственной собственностью

дарственной власти субъектов РФ»), из конституционных норм следует, что народам, проживающим на территории того или иного субъекта РФ, должны быть гарантированы охрана и использование земли и других природных ресурсов как основы их жизни и деятельности, т.е. как естественного богатства, ценности (достоя-

Значимость недр требует особых подходов к регулированию отношений собственности на недра исходя из общественных интересов

ния) всенародного значения (пункт 3.1 Постановления).

Исходя из особой значимости недр как всенародного достояния, Законом РФ от 21.02.92 № 2395-1 «О недрах» определено, что недра в границах территории страны, включая подземное пространство и содержащиеся в недрах полезные ископаемые, энергетические и иные ресурсы, являются государственной собственностью, а участки недр не мо-

Из рассматриваемого Законопроекта целесообразно исключить статью 296.8 «Право собственности на участки недр»

гут быть предметом купли, продажи, дарения, наследования, вклада, залога или отчуждаться в иной форме (статья 1.2 Закона РФ «О недрах»).

Владение, пользование и распоряжение государственным фондом недр в пределах террито-

рии РФ в интересах народов, проживающих на соответствующих территориях, и всех народов РФ осуществляются совместно РФ и субъектами РФ (статья 2 Закона РФ «О недрах»).

Основной задачей государственного регулирования отношений недропользования является обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой базы, ее рационального использования и охраны недр в интересах нынешнего и будущих поколений народов Российской Федерации (статья 35 Закона РФ «О недрах»).

Таким образом, при использовании недр преобладающим является и должен оставаться публичный, а не частный интерес, а также публично-правовые, а не частноправовые методы регулирования.

Практика СНГ и других стран

Необходимо также принять во внимание, что одной из целей внесения изменений в Гражданский кодекс РФ является поддержание единообразия регулирования гражданско-правовых отношений в государствах-участниках Содружества Независимых Государств (пункт 1 Указа Президента РФ от 18.07.08 №1108 «О совершенствовании ГК РФ»).

Однако, например, Гражданский кодекс Республики Казахстан (статья 193 «Собственность на землю и другие природные ресурсы») устанавливает, что земля, ее недра, воды, растительный и животный мир, другие природные ресурсы находятся в государственной собственности. Земля в Республике Казахстан может находиться также в частной собственности на основаниях, условиях и в пределах, установленных законодательными актами.

Более того, Закон Республики Казахстан от 24.06.10 №291-IV «О недрах и недропользовании» провозглашает, что государственная собственность на недра является одной из составляющих основ государственного суверенитета Республики Казахстан (пункт 1 статьи 10 «Право собственности на недра, полезные ис-

копаемые, техногенные минеральные образования и минеральное сырье»).

Так же урегулирован вопрос о собственности на недра и в ряде других государств-участниках СНГ. Аналогичная ситуация в подавляющем большинстве стран мира, обладающих значимыми запасами стратегических полезных ископаемых, в первую очередь, нефти и газа.

Итоги

Из рассматриваемого Законопроекта необходимо исключить положения, касающиеся прав на участки недр, включая статью 296.8 «Право собственности на участки недр», по следующим причинам:

- дополнением ГК статьей 296.8 обозначается направление (тенденция) развития законодательства, следование которому может в итоге привести к пересмотру всей сложившейся за последние двадцать лет системы отношений собственности на недра в Российской Федерации с непредсказуемыми последствиями для экономики государства и национальной безопасности;
- предполагаемое Законопроектом создание новой системы регистрации (учета) участков недр повлечет соответствующую перестройку механизма управления государственным фондом недр со всеми сопутствующими таким процессам проблемами;
- создавая в России систему вещных прав на землю и другие природные ресурсы, ориентируясь при этом на «развитый западный правопорядок», необходимо учитывать, что ни одна из стран с «развитым западным правопорядком» не обладает такими исключительными в мировых масштабах запасами полезных ископаемых, в первую очередь стратегических, как Россия, и ни в одной из таких стран экономика и благосостояние государства в целом не зависят от добычи полезных ископаемых в такой степени, как в России в настоящее время. 

17 октября 2012 года, гостиница Radisson Royal, Москва

Всероссийский бизнес-форум

РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ'2012:

ПЕРСПЕКТИВЫ ОТКРЫТОЙ ТОРГОВЛИ

www.oil-event.ru

+7 (495) 783-48-56

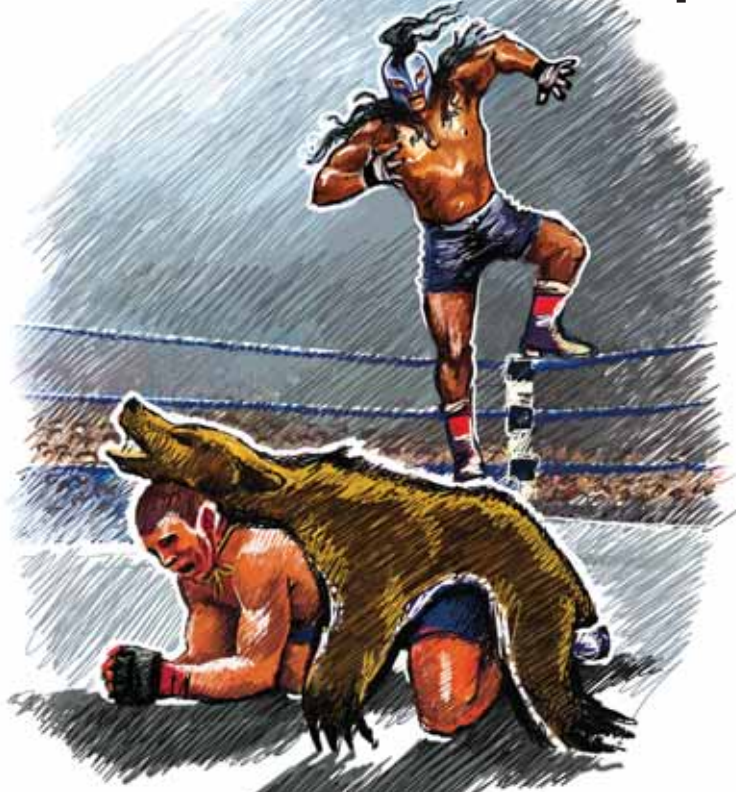
«Круглые столы» в рамках форума:

- Открытая торговля или управляемый рынок: когда ждать определенности?
- Аналитика топливного рынка: погоду на завтра читаем сегодня
- Trend is your friend, или как играть и выигрывать на бирже?
- Брокер работает, вы зарабатываете

Организаторы:



ВТО И РОССИЯ: ЛЕГКОЙ ЖИЗНИ НИКТО НЕ ОБЕЩАЛ



Рискам, связанным с вступлением России в ВТО, в первую очередь, подвержены нефтесервис и нефтегазовое машиностроение. Со снятием таможенных барьеров интервенция зарубежного сервиса может полностью размыться присутствием на рынке российских компаний. Без государственной поддержки этот сектор может быть потерян. В остальных сферах ТЭК особых потрясений в условиях ныне действующего кодекса ВТО не ожидается. В перспективе, с появлением отдельного энергетического сектора ВТО, интересы российских компаний могут быть затронуты шире, особенно на зарубежных рынках. России нужно к этому готовиться, как по существу собственной позиции, так и по организации юридического корпуса, способного отстаивать эту позицию. Играть по правилам всегда трудно — легкой жизни никто не обещал.

Факт свершился, Россия вступила в ВТО, но дискуссии не утихают. Прогнозы последствий этого шага для российских предприятий чаще негативные, однако на проведенной Интерфаксом пресс-конференции преобладал позитив. Взгляд на развитие нефтяной отрасли и энергетики после вступления России в ВТО был представлен с разных точек зрения — Госдумы, производства, науки и вольной аналитики.

Госдума: масштабы проблемы преувеличены

Иван Грачев, председатель Комитета ГД по энергетике, в первую очередь отметил изначально мутные формулировки, допускающие двойное толкование. «Я был абсолютно уверен, что как только мы в ВТО вступим, нас ждут суды по ТЭК. Первая ласточка — расследование, которое ведется по «Газпрому». Понятно, что это кончится

судами. Думаю, то же самое нас ожидает в ближайшее время по трубам», — сказал он.

Ключевое слово здесь, по-видимому, «изначально», заставляющее понимать, что речь идет о размытости формулировок именно правовых положений ВТО, а не конкретно соглашения и условий присоединения России к Организации. В ином случае мог бы возникнуть неудобный вопрос: почему Дума пропустила сомнительные моменты в ходе обсуждения и ратификации документа?

В кратком комментарии выступавшего четкой личной позиции в отношении присоединения России к ВТО услышать не удалось. Но как председатель комитета ГД по энергетике он принимает необходимость и неизбежность вступления России в крупнейшую мировую организацию (вместе с Россией — 157 государств), хотя и с некоторыми опасениями. По мнению докладчика, в основном они касаются самой чувствитель-

ной в торговых операциях России газовой сферы. В этом отношении И.Грачев считает важным оценить влияние двух тенденций современного газового рынка.

Первая — «так называемая сланцевая революция» и то, как в связи с ней будут вести себя цены на газ. Существование сланцевой революции докладчик решительно отрицает. Он считает вспышку интереса к этому виду месторождений явлением локальным как в пространстве, так и во времени, и уверен, что в скором будущем сланцевый ажиотаж выдохнется. В любом случае сильного влияния на снижение цен сланцевый газ оказать не может, так как его себестоимость на порядок выше, чем нашего газа на севере, отмечает докладчик.

Второй вопрос, имеющий прямое отношение к присоединению России к ВТО в плане торговых отношений с Европой, — спотовые цены на газ. И.Грачев убежден, что отвязка газовых цен от нефти — идея абсолютно утопи-

ческая. Полная либерализация цен создает резкие колебания рынка, которые не нужны ни поставщику, ни потребителю.

Что касается производителей нефтегазового оборудования, то И.Грачев уверен, что для этого сегмента мало что изменится. При этом он проинформировал, что «в Думе обсуждают вопрос поддержки отечественных компаний, занимающихся нефтесервисом и производством нефтегазового оборудования, но пока это на уровне разговоров».

Звучит любопытно, особенно из уст председателя комитета ГД. В ряде стран, например, в Китае, меры по поддержке собственных производителей разрабатывались заранее, еще в период подготовки к вступлению в ВТО.

В целом масштабы проблем, широко обсуждаемых в связи с вступлением в ВТО, сильно преувеличены, заключает докладчик. В любом случае у России есть 5–7 лет жизни с хорошим бюджетом, в течение которых все проблемы можно решить.

Наука: хуже не будет

Ректор РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина Виктор Мартынов согласен с И.Грачевым, что вступление России в ВТО особыми потрясениями ТЭК не грозит. Рынок нефтегазового оборудования и нефтесервиса в России и без того высоко конкурентный, со значительным присутствием иностранных компаний, так что если и есть какие-либо проблемы в связи с присоединением к ВТО, то «мы их уже прошли».

С другой стороны, теперь российские сервисные компании получили больше возможностей для выхода на зарубежные месторождения. По мнению докладчика, отечественные сервисники вполне освоили современные зарубежные технологии, однако используют их в недостаточном объеме. Ближайшая задача сектора в условиях ВТО — расширение масштабов освоения и применения современных технологий в России и за рубежом.

Что касается кадров для нефтегазового комплекса, то ректор головного отраслевого учебного заведения считает, что с этим

проблем нет, что квалификация российских специалистов ни в чем не уступает западным.

Итак, никаких проблем. Есть рынок, есть конкуренция, есть возможность нарастить «мускулы за рубежом». Хуже не будет, уверен В.Мартынов.

Нефтесервис: ВТО дисциплинирует

Преисполнен оптимизмом и президент нефтесервисного холдинга «РУ-Энерджи Групп» Азад Бабаев. «Прихода иностранных сервисных компаний бояться не надо. Их уже много в России, а теперь мы можем их вытеснить», — порадовал он слушателей.

По данным последнего исследования компании «Технологии роста», российский рынок нефтесервисных услуг сегодня оценивается в \$20–25 млрд. Иностранные компании занимают 65% этого рынка, отечественные — только 35%. Почти все ВИНК, за исключением «Сургутнефтегаза» и «Роснефти», передали нефтесервис на аутсорсинг.

В основном их обслуживают иностранные компании. Этот процесс активизировался с начала 2000-х годов, в связи с чем появился термин «шлюмберизация» отрасли.

Российские нефтесервисники не выдерживают конкуренции с зарубежными компаниями. Причина, прежде всего, в устаревшем оборудовании, составляющем 50–70% всего парка, объясняет А.Бабаев. Последние 20 лет российские буровики используют в основном станки, выпущенные в советский период. Даже самые крупные компании, которые регулярно проводили обновление фонда, имеют в своем парке более 50% старого оборудования. Последний массовый выпуск отечественных установок прошел в 1987–1990 годах. Учитывая 25-летний максимальный срок эксплуатации, в 2012–2015 годах предстоит масштабное списание станков с баланса компаний.

В то же время возрастающая сложность месторождений требует постоянного обновления оборудования и технологий. Недавно Минэнерго в качестве одной из главных задач российского ТЭК на бли-

жайшие 10–15 лет обозначило повышение коэффициента извлечения нефти из нефтяных пластов. В России коэффициент извлечения составляет порядка 37%, а в развитых странах — 65–70%. Чтобы добыть эти 30%, необходимы новые технологии и новое оборудование.

«Снижение импортных пошлин в результате вступления в ВТО позволяет сделать это, — утверждает А.Бабаев. — Ухудшения положения в нефтесервисе после вступления России в ВТО нет. На-

И.Грачев: у России есть 5–7 лет жизни с хорошим бюджетом, в течение которых все проблемы можно решить

ша компания от этого только выигрывает». По его словам, «РУ-Энерджи» недавно заключила договор на приобретение 40 единиц оборудования нового поколения стоимостью 6 млрд рублей. И это только один из примеров.

С помощью нового оборудования российские компании могут приблизиться к такому уровню сервиса, какой оказывают запад-

В.Мартынов: есть рынок, есть конкуренция, есть возможность нарастить мускулы за рубежом. Хуже не будет

ные компании, уверен Бабаев. В результате логично ожидать, что на рынке нефтесервиса резко обострится конкуренция.

«Вступление России в ВТО дисциплинирует, — заключает А.Бабаев, — для нефтесервисных компаний это своего рода спасение».

ТПП: хуже не будет, так как хуже некуда

В отличие от бодрой интонации выступавших на пресс-конференции Интерфакса, на круглом столе, который в июле провел Комитет ТПП по энергетической стратегии и развитию ТЭК, опасений было высказано гораздо больше. Ключевой проблемой эксперты считают прогрессирующее падение роли отечественных нефтегазосервисных компаний на российском рынке.

К упомянутым выше фактам — отказ ВИНК от собственного сер-

виса и сосредоточение 65% объема нефтесервисных работ у зарубежных подрядчиков — глава Тюменской ассоциации нефтегазо-

лан выбор, сомневаться не приходится, поскольку российские сервисники могут противопоставить прорывным технологиям и прогрессивному оборудованию западных компаний лишь устаревшие станки советского производства.

Есть опасения, что дальнейшее сокращение сегмента российского сервиса способно ухудшить социальную обстановку в тех регионах, где значительная часть рабочих мест связана с нефтегазовым машиностроением и услугами.

Как заявил в своем выступлении президент Союза производителей нефтегазового оборудования Александр Романихин, от вступления в ВТО российскому машиностроению хуже не будет, потому что хуже уже некуда. Профессор Всеволод Кершенбаум уточнил, что сервисный рынок России засорен всякой контрафактной продукцией, прежде всего, китайской. Оборудование не сертифицируется. Налоговая и инвестиционная система в России не способ-

ствуют созданию условий для развития производства собственного бурового и сервисного оборудования, а Китай готовится к экспансии в этот сектор российского рынка после вступления России в ВТО.

Эти сообщения заставляют усомниться в продемонстрированной в Интерфаксе уверенности А.Бабаева в том, что с помощью нового оборудования российские компании могут приблизиться к западному уровню сервиса.

Общий вывод экспертов — российский нефтесервисный рынок к ВТО не готов. Изменить положение может лишь господдержка. Так, как это делается, например, в Норвегии, где благодаря защитным мерам свыше 70% работ на шельфе ведут местные компании, или в том же Китае, где все 100% нефтесервисных работ выполняют отечественные производственники.

Тот факт, что снятие административных барьеров, мешающих попасть на наш рынок иностранным компаниям, займет в среднем

А.Бабаев: вступление России в ВТО дисциплинирует, для нефтесервисных компаний это своего рода спасение

сервисных компаний Владимир Борисов добавил, что за последние 10 лет доля западных компаний на нефтесервисном рынке

В.Борисов: впереди прогрессирующее падение роли отечественных нефтегазосервисных компаний на российском рынке

увеличилась в 6 раз, а российских компаний упала в 2,5 раза.

С вступлением в ВТО «шлюмбезация» очевидно ускорится. Отмена таможенных барьеров увеличит поток иностранных нефтесервисных компаний в страну, поле выбора подрядчика еще больше расширится. В чью пользу будет сде-

межрегиональная специализированная выставка



Нефть. Газ Экология. Энерго-2012

При поддержке Правительства Республики САХА (Якутия)

**14-16 ноября 2012 г.
г. Якутск**

тел: (383) 3356350
e-mail: ses@avmail.ru
www.ses.net.ru

Организаторы:



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

**Торгово-промышленная
палата Республики САХА
(Якутия)**



**Выставочная компания
ООО "СахаЭкспоСервис"
г. Якутск**



**Выставочная компания
ООО "СибЭкспоСервис-Н"
г. Новосибирск**

три года, дает шанс российским компаниям подготовиться. Владимир Борисов предложил начать работу с того, чтобы официально признать существование нефтесервиса в России как отрасли. Деятельность этой отрасли зависит от трех факторов: государственной политики, позиции нефтяных компаний и от самих сервисных организаций.

Для стимулирования ее развития нужны налоговые льготы, развитие лизинга и специальное кредитование. Особо важной задачей, по мнению участников круглого стола, должно стать рассмотрение вопроса о создании национальной сервисной компании, которая могла бы успешно конкурировать на рынке сервисных услуг в нефтяной промышленности с крупнейшими высокотехнологичными иностранными компаниями.

Потери сейчас, выигрыш — в перспективе

Складывается впечатление, что в рамках ныне действующих правил ВТО и принятых Россией обязательств, новых серьезных потрясений ТЭК испытывать не должен. Наиболее уязвимым оказывается сектор нефтегазового сервиса и оборудования. Если государство не озаботится всерьез этой проблемой и не окажет реальной поддержки, то этот сектор мы потеряем. Он полностью отойдет на откуп иностранным компаниям.

Особой угрозы другим отраслям ТЭК не просматривается. Вопреки некоторым слухам, Россия не взяла на себя обязательств, которые могли бы изменить привычный ритм повышения внутренних цен на энергоносители, реформировать систему собственности на ресурсы и их освоение и внести иные кардинальные изменения (см. «Из пресс-релиза Минэкономразвития...»).

Но могут ли измениться правила ВТО, с включением новых условий, чего опасаются некоторые эксперты? (см. «ВТО не несет угроз ТЭК России... Не факт», стр. 36). Легко!

Например, отсутствие в ВТО специального кодекса взаимоотношений в торговле энергоресурсами для современных условий про-

Из пресс-релиза Минэкономразвития «Об итогах переговоров по присоединению России к ВТО»

Вопреки сообщениям некоторых экспертов, Россия не приняла обязательств:

- о выравнивании внутренних и мировых цен на энергоносители;
- о доступе иностранных компаний к природным ресурсам;
- об отказе от регулирования импорта или экспорта;
- о прекращении деятельности компаний с государственным участием.

Информация такого рода должна классифицироваться исключительно как сплетня.

сто неестественно. Объясняется это тем, что в период Уругвайского раунда переговоров в 1986–1994 годах, закончившегося подписанием соглашения в Марракеше о создании ВТО, процесс либерализации энергетических рынков находился в зачаточном состоянии. В настоящее время некоторые аспекты деятельности в области энергетики, не являющиеся специфическими для ТЭК, покрываются условиями ВТО в других областях, таких как транспорт, распределение, строительство, консалтинг, инжиниринг. Но специального энергетического сектора пока нет.

Этот пробел рано или поздно будет неизбежно ликвидирован. Предложения по введению энергетических соглашений начали поступать от участников ВТО с 1999 года. Инициатором было Европейское сообщество. Далее развернутые проекты предложили США, Канада, Венесуэла, Япония. В 2005 году группа участников ВТО представила коллективное предложение о выделении в энергетический сектор ВТО 12 специфических для энергетики сегментов деятельности из трех секторов: сервиса (инжиниринг, технический анализ и тестирование, горные разработки), строительства (например, магистральные и локальные трубопроводы) и распределения (оптовая и розничная продажа энергоресурсов).

Очевидно, что велосипед изобретать никто не будет, и в основу трубопроводных взаимоотношений ВТО войдут положения ДЭХ. Кроме того, некоторые члены ВТО уже взяли на себя отдельные обязательства по энергетическим направлениям трех названных секторов. При составлении энергетического кодекса эти прецеденты будут учтены.

«Газпрому» придется пойти на реструктуризацию, в ином случае предстоит постоянное противо-

стояние на главном рынке сбыта российского газа за рубежом.

Очевидно, что будут суды. В рамках глобальной торговой организации это естественно, на то и разработана с отшлифованной на протяжении полувека юридической тщательностью система решения спорных ситуаций. По мнению некоторых экспертов, Россия должна занять в ВТО активную позицию.

А.Романихин: от вступления в ВТО российскому машиностроению хуже не будет, потому что хуже уже некуда

Очевидно также, что при всех рисках и опасениях остаться в стороне от организации, которая объединяет едиными правилами 157 государств и регулирует 95% мировой торговли, означало бы положение изгоя с консервацией второразрядного рынка и отсталых технологий.

В конечном счете, проблему ТЭК в условиях ВТО можно свести к формуле: потери — сейчас и временно, выигрыш — в перспективе и надолго.

И последнее. Никакое ВТО не навредит России больше, чем это может сделать она сама. Запоз-

Тем не менее, при всех рисках и опасениях остаться в стороне от ВТО означало бы положение изгоя с консервацией второразрядного рынка

далой реакцией законодательных органов, скоропалительными решениями сиюминутной значимости без анализа долгосрочной перспективы их действия, страусиной политикой непринятия новых зарубежных тенденций, приоритетом дутых идей над прагматическими соображениями и прочими ведомственными акциями, которыми славится российская бюрократическая система. 

ВТО НЕ НЕСЕТ УГРОЗ ТЭК РОССИИ... НЕ ФАКТ



РФ вступила в ВТО на условиях, которые не предполагают прямого вмешательства этой организации в российскую энергетику. Но есть инструменты косвенного влияния в форме нетарифного регулирования международной торговли, с которыми столкнулся, например, Китай применительно к его редкоземельным металлам. Помимо этого, есть небезосновательная точка зрения, согласно которой, выйдя из ДЭХ в сфере транзита энергоресурсов, Россия не только поменяла его правила на более размытые, а потому более опасные правила ВТО, но еще и осложнила для себя отношения с ЕС в части Третьего энергопакета. Кроме того, ВТО не является застывшей структурой, а руководство организации считает расширение ее влияния на сферу природных ресурсов главной задачей сегодняшнего дня.

Россия официально стала членом Всемирной торговой организации 22 августа текущего года. Генеральный директор ВТО Паскаль Лами, отметила английская The Guardian, так оценил этот факт: «После 19 лет усилий вступление РФ в ВТО вовсе не является завершением незаконченных дел ... Примерно 20% мирового товарооборота пока находятся вне контроля орга-

низации. И это, как раз, энергоресурсы».

В этой связи, по мнению П.Лами, ВТО должна развивать формы и методы регулирования данного сектора мировой торговли, в том числе и применительно к России, для чего предлагается «внимательнее присмотреться к опыту сотрудничества ВТО с Китаем в области редкоземельных металлов» (РЗМ).

Китайский пример

За развитием отношений ВТО и КНР по РЗМ весь мир следит вот уже несколько лет. Как пишет американская Stratfor, пример считают хрестоматийным, если говорить о развитии инструментария воздействия ВТО на добычу и экспорт национальных природных ресурсов.

РЗМ — это лантан, самарий, тулий, тербий, лютеций, скандий, иттрий... которые используются практически во всех сферах с применением высоких технологий. По оценкам EIA, Китай располагает 33% мировых запасов данного вида стратегического сырья. По данным 2011 года, мировые запасы РЗМ составили около 238 млн тонн. КНР обеспечивает порядка 88% мировой добычи РЗМ, которая в том же году составила 125 тыс. тонн.

Когда Китай вступал в ВТО, он внес в подписанное с организацией соглашение оговорку об исключительном доступе китайских компаний к национальным месторождениям РЗМ. С 2006 года КНР стал ограничивать экспорт РЗМ посредством экспортных пошлин, что, кстати, правилами ВТО не запрещено.

Это привело к росту мировых цен на металлы данной группы и последовавшему за этим возмущению США, стран Западной Европы и Японии. Как пишет деловой журнал КНР ChinaPro, «с 2006 года мы только и слышим, что китайские ограничения на экспорт РЗМ угрожают развитию стратегических отраслей на Западе и даже его военной безопасности».

В марте 2012 года США и Япония, а также ЕК подали в Министерскую Конференцию ВТО (высший орган данной организации) совместную жалобу на КНР, обвинив страну в применении ограничений на экспорт РЗМ. По информации ChinaPro, в жалобе утверждалось, что «Китай создает преимущества национальным потребителям РЗМ в ущерб компаниям США, Западной Европы и Японии, что противоречит ценностям и законам ВТО, а также мешает развитию высоких технологий в мировом масштабе».

А вот что пишет The Guardian: «В мартовском 2012 года заявлении ЕК говорится, что ограничения Китая на экспорт РЗМ и других природных ресурсов не соответствуют духу ВТО и должны быть отменены. Действия КНР не оставляют нам никакого выхода, кроме как бросить вызов экспортному режиму Китая для обеспечения справедливого доступа западных компаний к его природным ресурсам...»

По данным ChinaPro, с 2006 по середину 2012 года против КНР по части РЗМ в Комиссии по урегулированию споров (судебный орган ВТО, чьи решения, согласно правилам ВТО, обязательны для исполнения) было затеяно более 40 судебных дел и антидемпинговых расследований. Большинство из них Китай проиграл и вынужден был отменить ограничения на экспорт, например, бокситов и ряда РЗМ. В настоящее время страна проигрывает дела по экспорту металлических руд.

«В результате, — пишет The Wall Street Journal, — Китаю, по всей видимости, придется существенно сократить пошлины на экспорт руд и РЗМ и впустить к себе западные компании для их разработки». Первая «ласточка» — компания Frontier из ЮАР, известный добытчик РЗМ мирового масштаба, с которым КНР ведет переговоры о разработке китайских месторождений с января 2012 года.

Условия для РФ

Как сказал в одном из своих радиоинтервью Юрий Липатов, первый заместитель председателя комитета ГД РФ по энергетике, «по ТЭК в целом и по углеводородам в частности... Россия не приняла обязательств о выравнивании внутренних и мировых цен на энергоносители, о неограниченном доступе иностранных компаний к природным ресурсам, об отказе от административного регулирования импорта или экспорта... Наши транспортные трубы — и газовые, и нефтяные — остались в неприкосновенности. Никто, кроме Российской Федерации, не имеет права туда вой-

ти... Так что для российского ТЭК ВТО ничего не ущемила».

Но тут есть нюансы. Так, внутреннее и экспортные цены на энергоносители мы давно выравниваем сами. Что касается транспортных труб (читай — взаимоотношений с ДЭХ), то здесь со вступлением в ВТО далеко не все так однозначно, так как положение ВТО во многом схожи с положениями Договора к Энергетической Хартии.

Как пишет China Daily, комментируя мартовскую жалобу, «11 лет назад, при вступлении КНР в ВТО, никто и не предполагал, что со временем ВТО начнет диктовать нам свои условия». Рискует ли Россия повторить китайский опыт?

Как считает П.Лами, «на примере КНР уже создано достаточное количество прецедентов узаконивания роли ВТО как регулятора добычи и вывоза национальных природных ресурсов... И это должно найти отражение в серии новых документов ВТО, которые надлежит подготовить». Что это будут за документы, пока можно лишь предполагать, хотя и с большой долей вероятности.

О тарифах

Впервые П.Лами публично говорил о необходимости усиления роли ВТО в регулировании добычи и экспорта природных ресурсов на осенней 2010 года конференции в Берлине по сырьевым товарам. По информации The Wall Street Journal, П.Лами посоветовал, что правовая основа ВТО не содержит специальных соглашений по регулированию международной торговли природными ресурсами.

А в августовском этого года интервью The Guardian он же заявил, что «правила ВТО имеют недостатки. Организация хотя и запрещает устанавливать количественные квоты на экспорт природных ресурсов, в то же время не имеет права регулировать размеры экспортных пошлин на них. Организация также не может указывать странам объемы добычи этих ресурсов». Данные недостатки, по мнению лидера ВТО, надо устранять.

Со вступлением в ВТО, как справедливо констатировал Ю.Липатов, Россия действительно не обязана отказываться от административного регулирования

ВТО: мировая торговля энергоресурсами находится вне контроля организации, этот недостаток надо устранить, используя опыт отношений с КНР

экспорта и импорта энергоносителей. Но это вовсе не является нашей заслугой. Просто у ВТО нет соответствующего ин-

В период с 2006 по середину 2012 года США, страны Западной Европы и Япония возбудили в ВТО против КНР более 40 исков по режиму экспорта РЗМ

струментария. Но есть ли уверенность, что со временем он не появится? А потом пример с Китаем показывает, что и без такого инструментария давление ВТО может быть достаточно эффективным.

Китай вынужден снижать экспортные пошлины на РЗМ и допустить иностранные компании к их разработке, хотя изначальные условия ВТО этого не предполагали

Тем более, что, по словам П.Лами, ВТО должна противостоять проявлениям «национального эгоизма» стран, добывающих и экспортирующих природные ресурсы.

Подвохи нетарифного регулирования

И все же, как следует из доклада ВТО World Trade Report 2012:

П.Лами призывает разработать специальное соглашение ВТО по торговле природными ресурсами и ужесточить тарифное регулирование этой сферы

a closer look at non-tariff measures in the 21 century, эксперты ВТО полагают, что «модификация пра-

вил ВТО по части усиления тарифного регулирования международной торговли природными ресурсами вряд ли возможна, так как страны-добытчики и экспор-

Рекомендовано введение контроля ВТО за объемами добычи природных ресурсов странами-владельцами

теры окажут сопротивление. Поэтому целесообразнее активизировать инструментарий нетарифного регулирования. К числу его основных сфер следует относить экологию, административные барьеры, инвестиции и услуги».

Взят курс на ужесточение нетарифного регулирования торговли природными ресурсами в сферах экологии, административных барьеров, инвестиций и услуг

Так, сфера экологии уже является достаточно коварной. ВТО не имеет специального соглашения по экологии, но есть Комитет по вопросам торговли и охраны

Подписав GATS, РФ допустила иностранные компании к оказанию услуг в области ГРП без ограничений

окружающей среды, а также «зеленые» статьи отдельных соглашений ГАТТ/ВТО. Несколько лет

На базе GATS ВТО может признать не соответствующие ее нормам законы РФ «О недрах» и «О газоснабжении» как содержащие административные барьеры

назад США под давлением комитета уже снизили свои экологические нормы добычи нефти и газа, так как это облегчило условия работы в Штатах нефтегазодобывающих ТНК.

По данным The Wall Street Journal, этот же комитет обязал вышеупомянутую Frontier «навести порядок с экологией добычи РЗМ в Китае, которую КНР ведет варварски... создавая радиоактивное заражение окружающей среды торием и ураном». Так что двойные стандарты налицо, и тем

нетарифное регулирование ВТО в сфере экологии опаснее.

Еще более опасны административные барьеры и услуги. А РФ, как известно, подписала GATS (соглашение по торговле и услугам), взяв на себя обязательства по допуску иностранных компаний к оказанию услуг, в том числе, в области ГРП. Дело в том, что правилами GATS предусмотрен так называемый «тест на необходимость» для национальных законов, согласно которому национальные законы не могут «ограничивать торговлю более, чем необходимо» и «создавать административные барьеры».

В этой связи эксперты Stratfor не без оснований полагают, что применительно к России в поле зрения ВТО как содержащие «административные ограничения» могут попасть, например, закон РФ «О недрах», ограничивающий доступ частных компаний к разработке Арктики, и закон «О газоснабжении», запрещающий российским независимым производителям экспортировать газ.

Но еще более изощренной является сфера инвестиций. РФ подписала TRIMS (соглашение по инвестициям) и теперь не имеет права требовать от иностранных инвесторов использовать при реализации проектов в России российскую рабочую силу и специалистов, сырье, материалы и промышленную продукцию российского производства. Это с одной стороны, а с другой — мы теперь не можем сочетать осуществление в РФ инвестиционных проектов с использованием иностранного капитала с требованиями передачи России иностранных технологий по нашему выбору.

Как сказано в вышеназванном докладе ВТО, смысл нетарифного регулирования международной торговли природными ресурсами как раз и заключается в закреплении сырьевой ориентации экономик стран-добытчиков и экспортеров, во-первых, и в усилении их технологической зависимости от стран-потребителей и импортеров природных ресурсов, во-вторых.

Надо заметить, что по TRIMS РФ не смогла добиться от ВТО ни единой уступки и подписала со-

глашение на максимально жестких условиях по сравнению, например, с КНР, Индией, Бразилией или ЮАР.

ВТО вместо ДЭХ?

Как известно, РФ подписала ДЭХ в 1994 году, но до сих пор его не ратифицировала. Более того, в июле 2009 года В.Путин подписал распоряжение правительства РФ о прекращении Россией временного применения ДЭХ, что она делала с момента вступления договора в силу в 1998 году. Причины такого развития событий тоже хорошо известны.

Это так называемая интеграционная поправка ЕС к Транзитному протоколу (ТП) к ДЭХ, по которой для целей транзита энергоносителей ЕС позиционировал себя как единую таможенную территорию, а понятие «транзит» теряло свою силу на внешней границе ЕС. России же, как суверенному субъекту, предлагалось в одностороннем порядке нести обязательства по ТП, включая допуск западных компаний к российским транзитным путям, в то время как все страны-члены ЕС от таких обязательств избавлялись.

Но вот что известно мало, так это преюбрежденность норм ГАТТ/ВТО и положений ДЭХ. Положения ДЭХ, повторяющие нормы ГАТТ, достаточно многочисленны, например, статьи 5, 10 (10), 14 (6), 20 (10), 21 (4), 25 (3) и 28. Однако это отдельная и достаточно объемная тема. В данном же контексте важна преюбрежденность статьи V ГАТТ/ВТО «Свобода транзита» и статьи 7 ДЭХ «Транзит».

По сути дела, обе статьи трактуют предоставление режима наибольшего благоприятствования как норму равенства режимов транзита на территории всех стран-членов ВТО. Проще говоря, скажем, применительно к РФ и ЕС режимы транзита и там и там должны быть идентичны, что для РФ и позиций «Газпрома» уже очень опасно.

Но поскольку транзит нефти и газа в части трубопроводных поставок регионален, а ВТО — всемирная организация, ее нормы по транзиту, в отличие от норм ДЭХ, не содержат детальных правовых

правил международного транзита энергоресурсов в региональном аспекте. И это еще хуже.

Как полагает в этой связи специалист по международному транзиту энергоресурсов Марта Роггенкамп, «если в случае возникновения споров по транзиту энергоносителей одна или обе стороны не являются членами ДЭХ, но входят в ВТО, то в разрешении споров в судах будут использоваться более размытые правила ВТО». Аналогичной точки зрения придерживаются эксперты ВТО, Stratfor и ЕК, а также российские эксперты, например, Е.Телегина, М.Румянцева, С.Покровский.

Размытые правила

Понятно, что «размытые правила» — это всегда плохо, так как ситуацию можно трактовать различно. Тем более что правовые нормы ВТО не предполагают презумпции невиновности: в ВТО не обвинитель доказывает вину, а обвиняемый — невиновность. Кроме того, право ВТО прецедентное: чем больше решений уже вынесено против того или иного ответчи-

ка, тем с большей вероятностью он будет признан виновным в очередной раз.

И кто может поручиться, что какую-либо страну-члена ВТО, например, Украину, вдруг что-то не устроит с транзитом газа из РФ? Да и СЕГ, и «Южный поток», как и ВСТО, и газопроводы в Китай, если они будут построены, от «размытых правил» ВТО не застрахованы. Например, России никак не удастся вывести СЕГ и «Южный поток» из-под действия Третьего энергопакета, а ЕС на основании этого пакета продолжает настаивать на допуске к СЕГ на входе в Евросоюз как единой таможенной территории третьих участников. В результате налицо опасная для РФ ситуация.

Вместо заключения

Как написала немецкая WirtschaftsWoche Heute со ссылкой на еврокомиссара ЕС Г.Эттингера, «после официального вступления РФ в ВТО ЕК считает себя вправе заявить, что неприятие Россией Третьего энергопакета ЕС, в частности, недопущение к «Северному потоку» третьих сторон, поми-

мо его собственников, противоречит правилам ВТО. Поэтому ЕК

Подписав TRIMS, РФ лишилась права требовать от иностранных инвесторов передачи технологий и использования продукции российского производства

может перейти к подаче жалоб на Россию в органы ВТО».

Выйдя из ДЭХ, в сфере транзита энергоносителей, РФ поменяла его правила на подлежащие более вольной трактовке правила ВТО

Ну, как тут опять не вспомнить Китай. Кстати, КНР — и преимущественно на Западе — активно

Г.Эттингер: после вступления РФ в ВТО ЕК считает себя вправе перейти к подаче жалоб на РФ в органы в ВТО из-за противоречий сторон по Третьему энергопакету

готовит юристов, специализирующихся на праве ВТО, чего в РФ пока нет. 

Москва, Всероссийский выставочный центр, павильон № 55
27 - 29 ноября 2012 г.

11-я Российская выставка с международным участием
ТРУБОПРОВОДНЫЕ СИСТЕМЫ
строительство, эксплуатация, ремонт

Проводится под патронатом Государственной Думы Российской Федерации

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ

- Магистральные, технологические и промышленные трубопроводы
- Трубопроводы в ЖКХ и газораспределении

ТЕМАТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

- Технологическая и нормативная база в трубопроводном транспорте.
- СПО в трубопроводном транспорте.
- Альтернативные виды транспортировки энергоносителей.
- Инновационные технологии в строительстве трубопроводов.
- Машины и оборудование для строительства и ремонта трубопроводов. Сварка, изоляция.
- Контроль качества и техническая диагностика. Внутритрубная диагностика.
- Защита трубопроводов от коррозии.
- Трубы и трубное производство.
- Трубопроводы для тепло- газо- гидроснабжения. Тепло- и гидродинамика.
- Производство труб и элементов трубопроводов из полимерных материалов.
- Трубопроводы энергетических объектов. Внутренние трубопроводы.
- Арматура, насосы, компрессоры.
- Промышленная и экологическая безопасность трубопроводного транспорта, охраны труда.
- Охрана трубопроводных систем.

Научно-техническая конференция
“СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕМОНТА ТРУБОПРОВОДОВ”

Круглый стол
“РАБОТОСПОСОБНОСТЬ И ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУБОПРОВОДНЫХ СИСТЕМ”

Устроитель выставки 2002 - 2011 гг. ЗАО ВНИИ «Промышленность и строительство»
 тел./факс: 14991 700-29-48, 14991 700-31-81, e-mail: ekspozitsiya@vniis.ru, info@vniis.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ВЫСТАВКИ:
www.trubosystem.ru

ЕВРОСОЮЗ И ВТО ПОМОГУТ РОССИИ СФОРМИРОВАТЬ НОВУЮ ГАЗОВУЮ СТРАТЕГИЮ



В газовом противостоянии с ЕС у России остается все меньше козырей: в экономике Европа все меньше импортирует наш газ, все больше ориентируется на спот и не наш СПГ, одновременно возвращая «зеленую» энергетику. Есть очевидные успехи и в политике: к «терроризирующему» Россию европейскому Третьему энергопакету вот-вот добавят всемирные и обязательные к исполнению требования ВТО...

Да, у нас больше всего запасов в мире, мы добываем природного газа больше других. С другой стороны, наше «национальное достояние» «Газпром» только нами и рассматривается как гарант глобальной энергетической безопасности: иные придерживаются противоположной точки зрения.

И Европа намерена нас дожать, причем для нее важно, с кем она при этом будет иметь дело — с А.Миллером или В.Путиным.

О перекрытии задвижки на Запад — до окончания сроков действующих трубопроводных контрактов — даже мечтать не приходится, перенаправить газ на Восток мы не можем, там его (за исключением конъюнктурного и ограниченного спроса в Японии) не ждут, что и подтвердил последний саммит АТЭС. Рынок одного покупателя — а именно таковым и стал европейский — оборачивается крушением нашей газовой стратегии. Еще хуже, если готовую новую — из выдержек документов ЕС и ВТО — нам вменяют в обязанность...

Следствием сентябрьских прошлого года выемок документов в офисах покупа-

телей «Газпрома» и аффилированных с ним европейских компаний стало стартовавшее рассле-

дование ЕС использования «Газпромом» его монопольного положения на рынках Польши, Чехии, Словакии, Венгрии, Болгарии и стран Балтии: проверяются долгосрочные контракты.

В российских СМИ претензии ЕС к РФ обозначены так: «доминирующее положение («Газпрома») на рынке; долгосрочные контракты с гринингской моделью цены и высокие цены на российский газ; запрет реэкспорта российского газа и препятствование свопу; владение «Газпромом» долями в энергокомпаниях, занимающихся транспортировкой и распределительными сетями для продажи газа конечным потребителям...»

Вердикт? Штрафы «Газпрому», по различным оценкам, от \$1 до \$6 млрд. Наиболее популярное среди наших аналитиков объяснение действиям ЕС — желание добиться от «Газпрома» снижения цен на газ и отказа от долгосрочных контрактов.

Чего хочет ЕС?

Похоже на правду — экономическую, включая потенциал наших бюджетных финансовых потерь от «газового терроризма», с нашей точки зрения, и «антитеррористической акции» — с их. Не менее значимой выглядит и политическая победа ЕС на газовом поприще, которая обернется нашим глобальным имиджевым поражением.

Юридически Европа ведет себя безукоризненно. Так, есть ст. 6 ДЭХ «Конкуренция», которая повторяет ст. IX Соглашения GATS, а его РФ подписала. Обе статьи провозглашают «недопустимость препятствий для конкуренции в хозяйственной деятельности в энергетическом секторе...», чему, считают европейцы, противоречит «доминирующее положение «Газпрома» на рынке с его долгосрочными контрактами».

Существует еще ст. 20 ДЭХ «Открытость», которая применительно к энергетике пересказывает также подписанное Россией ГАТТ: «Законы, нормативные акты, судебные решения и административные постановления... затрагивающие торговлю энерги-

ческими материалами и продуктами, относятся к мерам, на которые распространяется действие положений ГАТТ и соответствующих связанных с ним документов об открытости». Так что выемкам документов и антимонопольным расследованиям, как и открытию информации по долгосрочным контрактам, «Газпрому» что-то противопоставить достаточно сложно.

В европейской прессе о намерениях ЕС использовать против РФ нормы ГАТТ/ВТО подробностей не сообщают. Но вот комиссар Г.Эттингер события предвидит: «ЕС не исключает подключения законодательства ВТО против «Газпрома» и РФ» (см. «ВТО не угрожает ТЭК России... Не факт», стр. 36).

ЕС «открыл огонь» по России именно в сентябре текущего года из-за нашего вступления в ВТО. Это — новая тактика старой стратегии ЕС. Причем касается она не только России, но и других экспортеров трубопроводного газа в ЕС.

Достаточно вспомнить известную Европейскую директиву по газу (ЕД), ДЭХ и Транзитный протокол к нему. ЕС хочет не только либерализации рынка газа, но и того, чтобы Союз воспринимали его как единую таможенную территорию, где все желания поставщиков газа теряют силу на внешней границе Евросоюза.

Так, в начале сентября текущего года The Guardian со ссылкой на Г.Эттингера сообщила о желании ЕС ввести практику сдачи импортного трубопроводного газа на границе ЕС, чтобы на всей его территории получить одну цену на газ, откуда бы он ни поступал.

Для РФ ориентир — Великобритания, которой импорт российского газа обходится наиболее дешево — \$191 за 1000 м³ по средневзвешенному показателю за 2010 год против, например, \$500 для Польши или ожидаемой средней цены для всего ЕС в 2012 году в \$415 за 1000 м³.

«Газпром» не должен больше устанавливать разные цены на газ по своему усмотрению в разных странах-членах ЕС. Цены должна диктовать ЕК на границах

ЕС. Впрочем, то же самое касается и других поставщиков газа на территорию Евросоюза: и Алжира, и Норвегии, и прочих», — режет по живому А.Миллера комиссар (остальные не в счет, поскольку уже пошли на попятную).

С уверенностью в правоте

Антитеррор — по ЕС — оправдан: рынок газа Европы за последние 10–15 лет серьезно изменился. Изменилось и положение РФ на этом рынке, причем далеко не в пользу России. В год принятия ЕД (1998 г.) российский запасы газа составляли 33,2% от мировых (48,2 трлн м³ против 145,3 трлн м³). А в 2011 году, по данным EIA, это уже 24,7%, причем с 2007 по 2011 годы российские запасы не прибавили ничего, оставаясь на уровне 47,5 трлн м³.

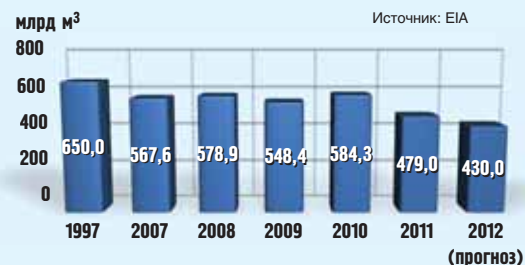
А что тем временем происходило в Европе? Когда принимали ЕД, потребление газа в ЕС находилось, по данным EIA, на уровне 600–650 млрд м³, но тогда в ЕС не входили страны Балтии, Восточной и Центральной Европы.

А сейчас? Тот же источник утверждает, что в 2011 году ЕС потребил 479 млрд м³. В 2012 году, по прогнозам, будет около 430 млрд м³ (см. «Потребление газа в ЕС»). То есть, с 2007-го по 2012 год потребление газа в ЕС сократилось на 24%. Часто говорят: мировой кризис виноват. Не выходит.

Общее потребление энергии в ЕС за те же годы сократилось всего на 5,5% (см. «Потребление энергии в ЕС»). При этом по газу — на обозначенную цифру, по углю — на 1,2%, по атомной энергии — на 20%. Но возросло потребление ВИЭ. Причем, с 2007-го по 2012 год почти в три раза. А 340 тыс. баррелей в день по показателю 2012 года — это, на минутку, 17 млн тонн нефти в год (см. «Потребление ВИЭ в ЕС»).

Итак, что происходит? Мало того, что ЕС надо все меньше традиционной энергии, так среди энергоносителей ему меньше всего нужен (российский) газ. Как полагают в этой связи эксперты Stratfor, «эффективность энергопотребления в ЕС растет за счет

Потребление газа в ЕС



коммунального сектора, электроэнергетики и промышленного

ЕС: всем поставщикам газа следует воспринимать его как единую таможенную территорию и единую законодательную единицу

сектора. И можно сколько угодно критиковать программу ЕС по развитию «зеленой энергетики»,

Правила ЕС по отношению ко всем поставщикам газа одинаковы, но по отношению к РФ исповедуется наиболее жесткая позиция

но она работает» (см. «EGAF vs ECF: на форум надейся, но сам не плошай», НГВ #15–16'11).

Г.Эттингер: необходима практика сдачи импортного газа на границе ЕС, а также одна цена на газ на всей его территории, откуда бы газ ни поступал

А что же с газом? Конечно же, газ Европе нужен. С 2007-го по 2011 год объемы собственной добычи газа ЕС почти не измени-

Г.Эттингер: «Газпром» не должен устанавливать разные цены на газ по своему усмотрению, цены должна диктовать ЕК

лись, варьируясь вокруг 300 млрд м³. Общий импорт за тот же период возрос, правда, всего на 3%, и варьировался вокруг 450 млрд м³ (см. «Добыча и импорт газа в ЕС»).

Потребление энергии в ЕС



Итак, за счет собственной добычи и импорта газа ЕС ежегодно имеет не менее 750 млрд м³, и это

Помимо Третьего энергопакета, Евросоюз намерен использовать против «Газпрома» и инструментарий ВТО

при собственном потреблении в объеме около 550–580 млрд м³ в 2007–2010 годах и менее 500 млрд м³ в 2011–2012 годах. Спра-

Позиции РФ на рынке Европы слабеют: импорт газа ЕС с 2007-го по 2011 год возрос на 3%, импорт из РФ — упал на 24%

шивается: куда девается остальное? Конечно, что-то уходит на обеспечение потребностей газодобывающих компаний ЕС, но

ЕС имеет газовую «подушку безопасности» в форме ежегодно закачиваемых в ПХГ 150–170 млрд м³

что-то закачивается в ПХГ ЕС. По данным DW, ежегодная суммарная закачка газа в ПХГ Евросоюза составляет не менее 150–170 млрд м³.

Для ЕС РФ является самым неудобным экспортером из-за неприятия спота, своповых операций, реэкспорта газа и приверженности долгосрочным контрактам

Иначе говоря, ЕС всегда имеет определенную «подушку безопасности». Вот и причина уве-

Потребление ВИЭ в ЕС



Добыча и импорт газа в ЕС, млрд м³

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г. (прогноз)
Добыча	303,5	314,4	298,8	306,5	300,5	300,0
Импорт, всего	433,5	458,6	448,2	479,9	446,5	450,0
Импорт из РФ	154,4	158,4	120,5	107,4	117,2	109,0
% от общего	35,6	34,5	26,8	22,4	26,2	24,2

Источник: EIA

ренности ЕС и последних, далеко не радостных для РФ, высказываний Г.Эттингера.

РФ — самый неудобный партнер

Нерадостна и динамика нашего экспорта газа в ЕС. Общий объем импорта газа Евросоюзом с 2007-го по 2011 год возрос — пусть всего на 3%. При этом объемом импорта из РФ упал на 24%.

В 2007 году «Газпром» рапортовал о том, что доля его газа в общем импорте ЕС превышает 35%. А по итогам 2011 года — это уже 26%. В первой половине текущего года, по данным ФТС РФ, объем экспорта газа из РФ в ЕС упал на 7% — до 56,5 млрд м³ против 60,8 млрд м³ за аналогичный период 2011 года, и, по прогнозам EIA, в 2012 году вряд ли превысит 109 млрд м³ против 117 млрд м³ в предыдущем году.

Хотя на 2011 год А.Миллер уверенно прогнозировал наш экспорт газа в ЕС в объеме 176 млрд м³, да еще и при цене в \$500. Не вышло ни по объему, ни по цене. По данным ФТС РФ, максимальная цена на российский газ в ЕС в 2011 году составила \$392,4.

И в чем же дело? Да все в том же свопе и споте. «Газпром» об этом знает, действительно препятствует проведению своповых операций и виртуальному реверсу (взаимозачетам по газу между

странами ЕС без участия «Газпрома» с использованием любого импортного газа)».

Что до спота, так вот совсем «свежее», от 21 сентября этого года, высказывание А.Миллера в ответ на «свежие» нападки ЕС. «Спотовый рынок не привязан к спросу и предложению и поэтому является несамостоятельным и неликвидным». По поводу того, что это не так, уже исписано много бумаги. Что ж, «Газпром» верен себе.

По данным же основных европейских хабов (британская NBP, голландская TTF, германская BEB и бельгийская Zeebrugge), в 2011 году доля спотовых поставок в общем объеме импорта ЕС составила порядка 54%, т.е. около 240 млрд м³. А это уже серьезно, если учесть, что российский экспорт газа в ЕС в том же году равнялся 117,2 млрд м³. Другими словами, объемы импорта газа, более чем в два раза превышающие импорт из РФ, торговались вне долгосрочных контрактов. Причем, как утверждает NPP, это были торги с реальными поставками. А не фьючерсы и форварды.

В этой связи стоит ли удивляться, что алжирская Sonatrach в пересмотре долгосрочных контрактов со странами ЕС пошла на увеличение спотовой составляющей в формуле цены до 30–75% в зависимости от страны-партнера. Statoil вышла на показатель в

30–60%, да еще и при учете цен на газ для электроэнергетики.

А РФ? По данным «Газпрома» за июль 2011 года, компания учитывает в формуле цены спот-цены всего на 3%. Более новой информации пока нет. Но даже если это, например, 30%, что вряд ли, то алжирский и норвежский газ для ЕС все равно предпочтительнее.

Кроме того, есть и ценовой фактор. В 2008–2012 годах спот-цены на газ в Европе по произведенным поставкам были заметно ниже контрактных цен «Газпрома» (см. «Контрактные и спот-цены»).

В тупике?

В ответ на претензии ЕС Россия произвела пока всего два действия: тактическое и стратегическое. Первое — «Газпром» решил разделить «Газпром экспорт» на два холдинга — транспортный Gazprom Storages & Transport и торговый GMT Holding. Первый займется транспортировкой и ПХГ, второй — продажами газа. «С новой структурой, — замечает The Guardian, — бизнес «Газпрома» не будет вступать в противоречие с Третьим энергопакетом».

Второе — сколь импульсивный, столь и стратегический указ В.Путина от 11.09.12 №1285 «О мерах по защите интересов РФ при осуществлении российскими юридическими лицами внешне-экономической деятельности». По указу все претензии ЕС к «Газпрому» теперь надо направлять правительству РФ.

Демарш Евросоюза не заставил себя ждать. Спустя два дня Европарламент заявляет о том, что теперь только ЕК будет принимать решения о межправительственных договорах стран ЕС с третьими странами, в том числе, о поставках энергоносителей, вплоть до одобрения ЕК обязательств по этой части стран-поставщиков.

Стороны, наконец, нашли «общий язык неприятия друг друга»? Некоторые аналитики расценили указ №1285 как медвежью услугу «Газпрому». Переговорные стороны, закусив удила, завели газовый диалог в тупик. Ясно, что ЕС — как

Контрактные цены «Газпрома» и спот-цены на газ в Европе



тот «вещий Олег» — будет гнуть свое, но вот чем нам отвечать?

Статус-кво не в нашу пользу и с трубопроводным газом (как и с трубопроводной стратегией), и СПГ (при отсутствии стратегии). Если про «священную корову», то даже наши самые верные партнеры по ФСЭГ в ее «священности» не уверены. Вот что пишет венецианский журнал *Analitica*: «Коли РФ хочет финансировать такую странную структуру, как ФСЭГ, для обоснования неизбежности долгосрочных контрактов, то пусть она это делает. Но на мировом рынке газа эти контракты с привязкой к ценам на нефть — прошлое. Теперь главное — спот». Ну, да что повторяться...

Если про СПГ, то у РФ есть 9,8 млн тонн в год за счет «Сахалина-2». С японцами «Газпром» подписал соглашение о строительстве СПГ-завода близ Владивостока предполагаемой мощностью 10 млн тонн в год. Плюс «Ямал-СПГ» с проектным выходом 15–16 млн тонн. И так, всего — около 35–36 млн тонн в перспективе. Разве с этим обойдешь, к примеру, Австралию, которая, по прогнозам норвежской LNG Unlimited, к 2018 году даст не менее 100 млн тонн?

А тут и ВТО подоспела. Не успел «Газпром» объявить о прекращении приема газа независимых производителей, как тут же уста официального представителя ЕК Антуана Коломбани, как пишет *Le Monde*, зафиксировали, что нарушены правила ВТО...

В заключение и с сожалением: являясь газовой супердержавой, Россия всего лишь поставщик газа регионального значения. И чтобы

не потерять даже эти позиции, с ЕС надо искать взаимопонимание.

В 2011 году доля спотовых поставок в общем импорте ЕС составила 240 млрд м³, российский экспорт газа в ЕС в том же году равнялся 117 млрд м³

Может, права The Guardian со своей рекомендацией: «Начать реформировать бизнес «Газпро-

«Газпром» решил реструктурировать «Газпром экспорт» по правилам Третьего энергопакета

ма» по требованиям ЕС — лучший способ избежать конфликта». Какое-то время — срок окон-

В.Путин посредством указа №1285 признал ЕС единой таможенной территорией с наднациональными органами

чания действия наших основных трубопроводных контрактов — у нас еще есть, для того чтобы определиться с новой газовой

Но вот чего не хватает, так это новой газовой стратегии, которая учитывала бы и все тенденции внешних рынков газа, и все те риски, которые их сопровождают...

стратегией, учитывающей все горой накопившиеся риски... Все-таки она будет нашей, родной, а не ВТО-шной...

ЕВРОКОМИССИЯ ПРОТИВ ГАЗПРОМА



Еврокомиссия объявила о начале антимонопольного расследования против «Газпрома», подозревая компанию в трех видах антиконкурентной деятельности в странах Центральной и Восточной Европы.

С вопросом, насколько обоснованными являются эти претензии, редакция «Вертикали» обратилась к А.Коноплянику, едва ли не самому известному знатоку европейского рынка газа.

Его резюме: директорат по конкуренции ЕК — истинный автор претензий ЕС, представляя верную фактическую сторону дела, но неверные ее предпосылки и причинно-следственные связи в отношении сегодняшнего доминирующего положения «Газпрома» в странах ЦВЕ, предлагает тем самым неверную линию дальнейших действий.

Их логика нацелена не на нахождение взаимоприемлемых для России и ЕС решений, повышающих уровень взаимодействия сторон, не на минимизацию рисков и неопределенностей до взаимоприемлемого для сторон уровня, но запускает политический эффект домино, препятствующий укреплению взаимодействия между Россией и ЕС в энергетической (и не только) сфере.

Возможные арбитражные разбирательства могут затянуться: на каждый довод одной стороны у противной найдется свой контраргумент. Тут важно другое: ЕС неумолимо ведет дело к вытеснению российского газа со своих рынков.

Впереди адаптация поведения «Газпрома» к меняющейся архитектуре европейского рынка?

4 сентября с.г. Европейская Комиссия (ЕК) опубликовала пресс-релиз «Антимонопольное расследование: Комиссия начинает рассмотрение дела против «Газпрома», в котором она заявила, что подозревает компанию в злоупотреблении своим монопольным положением и нарушении требований конкурентного законодательства ЕС по трем видам деятельности в странах Центральной и Восточной Европы (см. «Суть расследования»). Таким образом, российский концерн подозревается в нарушении ст.102 Договора о функционировании Евросоюза.

Проанализировав итоги проверок, которые были проведены в прошлом году (нашумевшие выемки документов в зарубежных офисах дочерних компаний Газпрома и некоторых его контрагентов в ЕС 27 сентября 2011 года), ЕК пришла к выводу о необходимости начала формального расследования в отношении «Газпрома», пояснил РБК daily Антуан Коломбани, пресс-секретарь Хоакина Альмунии, вице-президента комиссии и комиссара по вопросам конкуренции.

А.Коломбани, указанный в качестве контактного лица в пресс-релизе ЕК, отметил, что расследование касается деятельности «Газпрома» в восьми странах ЕС: Болгарии, Чехии, Эстонии, Венгрии, Латвии, Литве, Польше и Словакии. «В случае если «Газпром» будет признан виновным, ему грозит максимальное наказание в виде штрафа до 10% от его годового оборота на европейском рынке», — сказал он.

Данное решение концерн может обжаловать в европейских судах. Никаких сроков для расследования подобного рода дел не предусмотрено, их длительность зависит от конкретного случая и взаимодействия компании со следствием.

ЕК заявила, что вопрос будет рассматриваться в приоритетном порядке. Поскольку стоимость экспорта «Газпрома» в Европу достигает, по оценкам, порядка \$60 млрд, то максимальная величина грозящего «Газпрому» штрафа может составить \$6 млрд.

СУТЬ РАССЛЕДОВАНИЯ

«Еврокомиссия расследует потенциально возможные действия, идущие вразрез со свободной конкуренцией, по поставкам газа в центральных и восточных государствах ЕС», — говорится в официальном сообщении европейского ведомства.

«Газпром» мог предположительно:

- разделять газовые рынки, препятствуя свободным перетокам газа между странами-членами ЕС;
- препятствовать диверсификации газовых поставок;
- навязывать своим потребителям несправедливые цены, привязывая цену газа к ценам на нефть»

«Хочу пояснить, — отметил А. Коломбани, — что это расследование касается «Газпрома», который является компанией, действующей на едином европейском рынке... Это расследование не касается России».

Политическая реакция: эффект домино

Еще как связано: возразил «Газпром» уже 5 сентября, практически незамедлительно отреагировав на действия ЕК. Концерн, и это заявление является наиболее существенным, «рассчитывает на то, что в рамках расследования будут надлежанием образом соблюдены наши права и законные интересы, вытекающие как из права ЕС, так и международного права, а также будет принято во внимание, что ОАО «Газпром», учрежденное за пределами юрисдикции ЕС, является компанией, наделенной в соответствии с российским законодательством публично значимыми функциями и статусом стратегической организации, контролируемой государством».

Это означает косвенное указание Еврокомиссии на то, что теперь той придется иметь дело с Российским государством: как во время детских разборок начинают искать защиты у «старшего брата-боксера». Им Россия и стала, поддержав своего основного бюджетного донора, основные доходы которому приносит работа как раз на европейском рынке.

Тогда же, 5 сентября, пресс-секретарь президента Д. Песков поставил под сомнение обоснованность высказанных ЕК претензий, заявив (по сообщению

агентства Bloomberg — в обратном переводе с английского), что «неясно, почему этот вопрос неожиданно стал предметом расследования. На чем основано это утверждение о нарушении безопасности поставок? На том, что «Газпром» был и останется надежным поставщиком газа своим клиентам?»

9 сентября В. Путин отреагировал на действия ЕК уже самолично, заявив во время саммита АТЭС во Владивостоке, что он сожалеет о действиях Еврокомиссии по отношению к «Газпрому», но не считает отношения «торговой войной». «Я не согласен с такой оценкой состояния отношений с Евросоюзом... объединенная Европа хочет сохранить политическое влияние, и чтобы мы за это еще и немножко заплатили. Это неконструктивный подход», — цитирует президента РИА-Новости.

И совсем скоро ответил на «неконструктивный» подход ЕК, по видимому, в более «конструктивном», по его мнению, ключе.

Указ 1285

11 сентября В. Путиным подписан указ №1285 «О мерах по защите интересов РФ при осуществлении российскими юридическими лицами внешнеэкономической деятельности». Это указ, совершенно очевидно, является прямым политическим «силовым» ответом на очередной рейд ЕК. Суть его проста: теперь российское государство будет непосредственно защищать интересы своих стратегических предприятий (перечисленных в списке таких предприятий, одним из которых является ОАО «Газпром», в Указе Прези-

дента № 1009 от 04.08.04) в их заграничных операциях.

Указ устанавливает, что такие предприятия и их дочерние компании «в случае предъявления к ним требований со стороны

Существует множество грехов, за которые можно критиковать «Газпром», но нет необходимости критиковать его за грехи, которых он не совершал

органов иностранных государств, международных организаций, вправе только с предварительного согласия федерального органа исполнительной власти, уполномоченного Правительством РФ:

Это не «Газпром» как таковой, но изменившаяся вокруг него среда, конъюнктура рынка явились, по сути, источником и поводом для озабоченности ЕК

- а) предоставлять ... информацию, касающуюся своей деятельности;
- б) вносить изменения в договоры ... и в другие документы, касающиеся их коммерческой

Свободным перетокам газа между странами-членами ЕС препятствует не «Газпром», а отсутствие единого рыночного пространства внутри ЕС

- (ценовой) политики в иностранных государствах;
- в) отчуждать принадлежащие ... доли участия в иностранных организациях, права на осуществление предприниматель-

После вынужденного отказа «Газпрома» от destination clauses все упреки в отношении недостатка «свободных перетоков» газа ЕК может обращать к себе

ской деятельности на территориях иностранных государств и недвижимое имущество, находящееся за рубежом».

Указ 1285 устанавливает, что уполномоченный орган отказывается в согласии на осуществление этих действий, если таковые способны нанести ущерб экономиче-

Целью расследования ЕК может быть желание получить бесплатный доступ к законтрактованной, но не используемой на полную мощность инфраструктуре

ским интересам РФ. Правда, определение понятия «экономические интересы РФ», как, впрочем, и то, что понимать под «ущербом» таким интересам, в указе не приводится.

Фактически, предусмотрена государственная защита «Газпро-

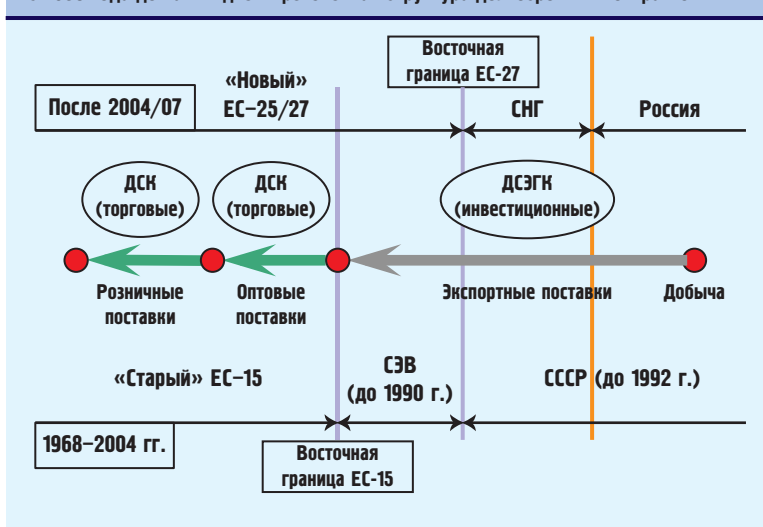
«Газпром» — по определению — не может препятствовать диверсификации, а именно: развитию альтернативных поставок, путей доставки и поставщиков

ма» по всем направлениям его вынужденных (вынуждаемых) действий как в результате изменения экономической конъюнктуры на газовых рынках Европы, так и в результате применения положений Третьего энергетического пакета ЕС, формирующего новую архитектуру единого внутреннего рынка газа ЕС, принципиально отличную от существовавшей в Европе последние 50 лет, то есть на основном российском экспортном рынке, вступившем после 2009 года в эпоху коренных преобразований.

Своей ценовой политикой и высокими ценами «Газпром» непредумышленно дополнительно побуждает страны ЕС к диверсификации

Объявленные претензии ЕК к «Газпрому» запустили политический эффект домино. Действия ЕК и ответ «Газпрома» и российского президента фактически вытолкнули дальнейшую полемику сторон в политическое, быть может отчасти правовое, но — оче-

Производственно-сбытовая цепочка поставок советского/российского газа в Европу с 1968 года до наших дней: трехзвенная структура долгосрочных контрактов



видно — силовое поле. Понятно при этом, что бороться России придется на чужом поле — в рамках суверенного законодательства ЕС, применимого на территории ЕС вне зависимости от того, нравится это «Газпрому» или российским государственным органам или нет.

И в условиях, когда ЕК в течение многих лет настойчиво продолжает считать, что общеевропейское законодательство (право ЕС — *acquis communautaire*) является такой же частью международного права и обладает таким же приоритетом (находится на том же уровне иерархии правовых актов), что и международные договоры, заключаемые ЕС. И не готова согласиться с доказываемым мной еще со времен работы в Секретариате Энергетической Хартии (периода неформальных консультаций экспертов России и ЕС по открытым вопросам проекта Протокола к Энергетической Хартии по Транзиту, после принятия еще только Второго энергетического пакета ЕС в 2003 году) тезисом, что для ЕС в целом *acquis communautaire* является внутренним законодательством, а значит, должно занимать подчиненное (субординированное) положение по отношению к международным обязательствам ЕС.

Понятно, что ответы «Газпрома»/России на правовые претензии ЕК (обвинения в нарушении конкурентного законодательства)

в этой полемике в рамках силового политико-правового противостояния сторон могут быть только асимметричными.

Однако в рамках сегодняшней конъюнктуры на рынке газа ЕС, характеризующейся избытком предложения (и, похоже, довольно устойчивым — в условиях продолжающегося экономического кризиса в еврозоне, политики ЕС по декарбонизации, переадресации на Европу предназначавшихся ранее для США поставок СПГ и т.п.), всегда срабатывавшая ранее политика «Газпрома» (как у героини незабвенной Н.Мордюковой в «Бриллиантовой руке»: «А не согласится — отключим газ...») начинает давать сбои: в случае «отключения» своего газа от Европы Россия сыграет только на руку своим конкурентам.

«Газпрому» становится тяжело самостоятельно противостоять ЕК в условиях ужесточения конкуренции на рынке газа ЕС, сжатия конкурентной ниши для российского газа, судебных исков «старых друзей/деловых партнеров» — оптовых покупателей российского газа против ценовой политики «Газпрома», неизбежной необходимости для компании реструктурировать свои операции в Европе в результате Третьего энергетического пакета и пр. Все-таки взаимоотношения «Газпром» — ЕК — это взаимоотношения «по диагонали»: агент — суверен. Потребовалось привлечь на помощь

«старшего брата», чтобы перевести разборку на уровень двух «суверенов».

Итак, весь этот обмен любезностями, инициированный Департаментом по конкуренции ЕК, ведет к раскручиванию спирали и повышению градуса политической напряженности между Россией и ЕС. Однако, несомненно: если существует разное видение сторонами сути вещей, значит, существует требующая осмысления и своего взаимоприемлемого решения проблема.

Уверен, спокойное рассмотрение экономической стороны вопроса, в частности, обоснованности претензий ЕК к «Газпрому», поможет вернуть дискуссию в более конструктивное русло, понизить градус напряженности между сторонами и выйти на варианты взаимоприемлемых развязок.

«Газпром» в ЦВЕ: «А часовню тоже я?..»

Пресс-релиз ЕК утверждает, что «Газпром», «предположительно, может злоупотреблять

своим доминирующим положением на оптовых газовых рынках стран-членов ЕС Центральной и Восточной Европы» (ЦВЕ). На мой взгляд, ЕК приводит соответствующие действительности факты, но неверно их интерпретирует, поскольку неправильно представляет причинно-следственные связи, приведшие к современному состоянию дел в ЦВЕ. Таким подходом ЕК сразу же формирует (несмотря на предположительный характер своих обвинений) ореол предвзятости вокруг «Газпрома», предположение, что он изначально виновен в предъявляемых ему обвинениях и что именно он несет ответственность за эту свою «вину».

Существует множество грехов, за которые можно критиковать «Газпром» как в его профильной, так и непрофильной деятельности, но нет необходимости критиковать его за грехи, которых он не совершал.

«Газпром» как коммерческая организация, естественно (и правомерно) было бы, если

бы он поступал иначе), стремится максимизировать свою экономическую выгоду (экономическую, в том числе ценовую, ренту) из ситуации, которую он не сам создал, а лишь унаследовал из исторического прошлого. Как компания (агент) с доминирующим участием государства (суверена) — собственника разрабатываемых

Что действительно мешает, так это отсутствие инвестиционных стимулов к развитию инфраструктуры, но это — сугубо внутренние вопросы ЕС

и экспортируемых «Газпромом» ресурсов, он стремится максимизировать для государства (своего суверена) горную ренту от их эксплуатации.

«Газпром» как коммерческая компания ведет себя ровно так, как на его месте вела бы себя любая другая оказавшаяся в его положении компания: любая компания стремится к получению и сохранению (удержанию) своего монопольного положения на рынке

**V МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ОСВОЕНИЕ АРКТИЧЕСКОГО ШЕЛЬФА:
ШАГ ЗА ШАГОМ**

20-21 ноября 2012 г. Мурманск

Организатор конференции:
Ассоциация поставщиков
нефтегазовой промышленности
«Мурманшельф»

При поддержке:
Правительства Мурманской области
и Мурманской Областной Думы

Контактная информация:
Тел. 8 (8152) 55-41-53,
55-41-54
E-mail : info@murmanshelf.ru
www.murmanshelf.ru

для извлечения, помимо прочего, и монопольной ренты. Именно в этом Еврокомиссия упрекала всегда своих «национальных чемпионов», которые, исторически покупая российский газ на внешней границе «старого» ЕС (ЕС-15), поставляли его дальше вглубь европейского оптового рынка по принадлежащим им трубопроводам — которые, правда, они сами же и построили за свои и/или заемные деньги (см. «Производственно-сбытовая цепочка...»).

Именно против этих компаний — оптовых покупателей российского газа и именно против их злоупотребления своим монопольным положением на рынках стран ЕС было направлено острое радикальных либерализационных мер и Второго (2003), и Третьего (2009) энергетических пакетов ЕС (обязательный доступ третьих сторон (ОДТС) к газотранспортной ин-

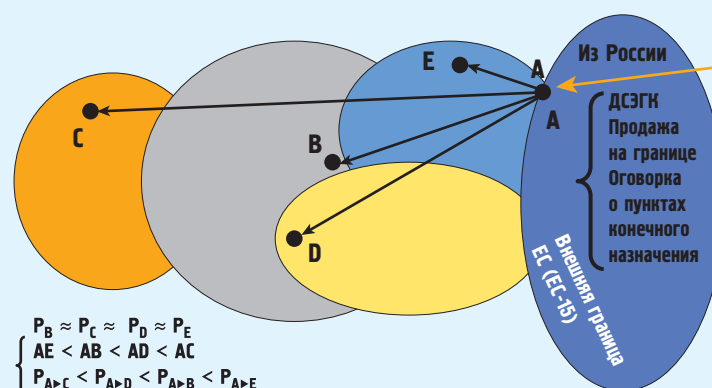
Никакая цена не может быть названа несправедливой, если две стороны контракта согласовали ее уровень и/или механизм ее определения

фраструктуре, сегментация вертикально интегрированных компаний (ВИК) и т.п.).

«Газпром», как мне уже приходилось отмечать ранее, сначала «попал под раздачу» из-за расширения ЕС (с ЕС-15 до ЕС-25/27), когда значительная часть созданной «Газпромом» и/или его правопреемниками на тех же принципах, что и европейскими компаниями, инфраструктуры оказалась после 2004/2007 годов на территории ЕС, (см. «Производственно-сбытовая цепочка...»), а потом (после январских российско-украинских событий 2006 и 2009 годов) стал также частью «целевой аудитории» либерализационных мер на формирующемся едином газовом рынке ЕС.

На мой взгляд, только и именно усиливающаяся конкуренция на рынке газа ЕС способна эффективно вынудить «Газпром» адаптировать свою контрактную и ценовую политику к новым реалиям на европейском газовом рынке, заставив его быть более конкурентоспособным в борьбе

Оговорки о пунктах конечного назначения (destination clauses — территориальные ограничения на продажу) — экономически обоснованная и неотъемлемая часть советских /российских экспортных поставок в Европу



«Оговорки о пунктах конечного назначения» разрешают поставщику газа продавать газ различным покупателям по различным ценам и на различных условиях в одном и том же пункте сдачи-приемки

за расширение своего присутствия в рамках сжимающейся конкурентной ниши для российского газа в Европе. А не административные сентябрьские атаки типа нынешней (04.09.12) или прошлой (27.09.11).

Сегодняшнее монопольное положение «Газпрома» на рынке ЦВЕ, в период, когда эти страны уже входят в состав ЕС, является результатом инвестиционных решений и развития инфраструкту-

ры, осуществленных в другую политическую эпоху и в других экономических условиях — разделенной Европы времен холодной войны, когда страны ЦВЕ были членами СЭВ и частью мировой социалистической системы.

На мой взгляд, это не «Газпром» ответственен за приписываемое ему недостаточное развитие газотранспортной инфраструктуры стран ЦВЕ, которая была создана преимущественно

DESTINATION CLAUSES

Как известно, они были отменены в результате пакетных трехсторонних договоренностей в 2003–2004 годах между «Газпромом», ЕК и соответствующими компаниями ЕС — импортерами российского газа (Eni, EON-Ruhrgas, OMV и др.).

При этом, замечу, предусматривалось компенсировать потери «Газпрому» от отмены этих контрактных оговорок, например, в случае с Eni — расширением прямого доступа «Газпрома» на итальянский рынок. Для этого было предусмотрено расширить мощности транзитного газопровода TAG через территорию Австрии в Италию, по которому осуществляются в эту страну поставки российского газа.

Прошедший в декабре 2005 года аукцион на доступ к дополнительным мощностям TAG был в итоге организован таким образом, что победителями были объявлены все 149 номинантов, большинство из которых были аффилированы между собой и не располагали ресурсами газа.

В итоге, после аукциона, многие из них обращались в «Газпром» с предложением либо продать им газ, либо купить у них «выигранное» ими место в трубе. С тех пор слова «аукцион по TAG» стали нарицательными и синонимом того, как не надо производить процедуры определения и удовлетворения рыночного спроса на мощности.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РИСКИ

Дополнительные риски и неопределенности для проектного финансирования инфраструктуры создают в ЕС также:

- ОДТС;
- фактически форсированное внедрение спотового и биржевого ценообразования;
- неясная дискриминация приветствуемых проектными финансистами ДСЭГК с механизмами индексации;
- регулируемые тарифы на транспортировку, завязанные на ограничиваемую сверху величину внутренней нормы рентабельности для операций по развитию инфраструктуры на запредельно низком уровне 5–6%, что удлиняет сроки окупаемости таких проектов за 20-летние периоды и делает инвестиции в развитие инфраструктуры абсолютно неинтересными для частного бизнеса.

в «догазпромовское» время, а советская плановая экономика.

В течение 40 лет (с начала 1960-х до конца 1990-х) такая монополия поставок с политически детерминированным ценообразованием действовала в пользу стран-членов СЭВ: советские (а позднее и российские) газовые поставки в социалистические страны ЦВЕ осуществлялись по ценам, определяемым на условиях «издержки плюс», в то время как в капиталистические страны Западной Европы — по ценам, определяемым на условиях «нет-бэк от стоимости замещения у конечных потребителей» с нефтепродуктовой привязкой.

Начиная с 1970-х годов, когда начался бурный рост нефтяных цен, индексированные по нефтяным/нефтепродуктовым котировкам газовые цены для Западной Европы также начали расти (хотя и с лагом запаздывания), в противовес остававшимся стабильными и относительно низкими ценам, определяемым на основе «издержек плюс» для поставляемого в ЦВЕ советского газа. На это, кстати, обратил внимание и российский президент во Владивостоке, отметив, по сообщению РИА-Новости, что «во времена СССР газ в страны Восточной Европы поставлялся по нерыночным ценам», в обмен на политическую лояльность последних.

Однако только в 1998 году, спустя 10 лет после прошедших в странах ЦВЕ «бархатных революций», приведших к распаду системы СЭВ и переориентировавших эти страны на вступление в ЕС, российские экспортные цены для

стран ЦВЕ были переведены с формулы «издержки плюс» на формулу «нет-бэк от стоимости замещения на рынке ЕС» с нефтепродуктовой привязкой, то есть на «европейские формулы».

Поскольку в это время цены на нефть были на исторически низком уровне в результате азиатского финансового кризиса, этот переход произошел без заметных негативных экономических последствий для стран ЦВЕ и без политических потрясений. И только когда ситуация на европейском рынке газа кардинально изменилась, начиная с 2009 года тема «Газпрома» оказалась поднятой вновь. «Газпром» не изменился, не изменилась и его политика (ни контрактная, ни ценовая) в Европе.

Изменилась Европа, то есть внешняя среда, в которой действует «Газпром»: экономический кризис, плюс эффект домино в результате «тихой сланцевой революции» в США привели к образованию избытка предложения на европейском газовом рынке и к более низким спотовым ценам на газ в Европе. В то же время высокие мировые цены на нефть через механизм нефтяной (нефтепродуктовой) индексации удерживали контрактные цены для ЕС на высоком уровне. Разрыв между спотовыми и контрактными ценами увеличивался и на пике кризиса достигал двукратного (в сентябре с.г. составил около четверти).

Таким образом, это не «Газпром» как таковой, но изменившаяся вокруг него среда, конъюнктура рынка, на котором он ис-

торически занимает ключевое/доминирующее положение, явились, по сути, источником и поводом для озабоченности ЕК.

«Газпром» мог разделять рынки?

ЕК утверждает, что «во-первых, «Газпром» мог предположительно разделять газовые рынки, препятствуя свободным перетокам газа между странами-членами ЕС». Но как было показано выше, это не «Газпром» разделил газовые рынки стран ЕС.

Во-первых, вплоть до настоящего времени рынки всех стран ЕС (что Западной, что Восточной Европы) являются по сути разделенными. Это признает и сама ЕК, которая, разрабатывая Третий энергопакет, ставит задачу формирования единого рынка газа ЕС, начиная при этом с малого —

В противовес «инвестиционным» механизмам ценообразования, спотовое ценообразование является механизмом «торговым», нежелательным для проектного финансирования

с формирования рыночных зон, объединяющих хотя бы несколько соседних стран, и/или создавая предпосылки для формирования свободных перетоков газа внутри отдельных стран ЕС к 2014 году. Причем здесь «Газпром»?

Во-вторых, в странах ЦВЕ не «Газпром» «разделил» рынки, а централизованное планирование «догазпромовских» времен

Невозможно ни сохранить повсеместную нефтепродуктовую индексацию в рамках ДСЭГК в Европе, ни перевести все ценообразование на спотовые котировки

СССР/СЭВ. Наконец, в-третьих, существуют общие закономерности развития энергетических рынков, когда сначала они развиваются как индивидуальные, в рамках национальных границ, и лишь начиная с какого-то этапа происходит постепенное конвертирование внешнеэкономических

На начальной стадии развития газовых рынков цена может быть установлена лишь внутри пары «производитель–потребитель» и только как контрактная, то есть на период не ниже срока окупаемости (требования проектного финансирования: обеспечить гарантии финансовых потоков для окупаемости инвестиций в проект по добыче и транспортировке газа потребителю или в пункт сдачи-приемки).

Контрактная цена может быть установлена в качестве фиксированной величины и определяется по принципу «издержки-плюс». Такая цена отражает минимально приемлемую цену для производителя. Она должна покрывать его издержки и обеспечивать приемлемую норму прибыли. Потребитель не имеет альтернативы выбора поставщика/поставок и поэтому должен/вынужден принять такую цену.

Таким образом, механизм «кост-плюс» — это «инвестиционный» механизм ценообразования на неконкурентных рынках, а определяемая таким образом цена — «инвестиционная» цена. Она отражает уровень «справедливой» цены производителя на ранних стадиях развития рынков. Но также цену производителя в результате политического ценообразования на более поздних этапах.

На следующем этапе — интенсивного развития рынка — возникает индексация как механизм привязки цены газа к стоимости конкурирующих с ним в конечном потреблении энергоресурсов. Механизм ценообразования называется «нет-бэк от стоимости замещения газа у конечного потребителя» (НБСЗ) и появляется на конкурентных рынках, где существует межтопливная конкуренция.

НБСЗ обеспечивает максимальную цену реализации газа для производителя/поставщика (предполагается, что более высокую, чем цена «кост-плюс») и приемлемую, конкурентную, предпочтительную (более низкую, чем цены альтернативного предложения) цену для потребителя. Регулярная адаптация цены НБСЗ, в рамках предусмотренных контрактами механизмов, помогает поддерживать ее конкурентный уровень. Таким образом, «индексация» (НБСЗ) является «инвестиционным» механизмом ценообразования на конкурентных рынках. Ее результатом является цена, «справедливая» для стадии интенсивного развития рынков.

торговых связей между соседними странами (наличие которых еще не означает единого рыночного пространства) в единое рыночное пространство со свободными торговыми и инвестиционными перетоками внутри него.

Сегодня препятствует «свободным перетокам газа между

Возникает естественный вопрос: что означает «разделяя рынки»? Не думаю, что я сильно ошибаюсь, предположив, что под этим ЕК подразумевает применение системы долгосрочных экспортных газовых контрактов (ДСЭГК) с т.н. «оговорками о пунктах конечного назначения» (см. «*Destination clauses*»).

Такая организация контрактных отношений отражала экономические реалии, начиная с 1960-х годов и вплоть до настоящего времени, когда поставка советского/российского газа осуществлялась в ограниченное число пунктов сдачи-приемки на внешней (восточной) границе «старого» ЕС-15. При этом в каждом таком пункте осуществлялась сдача газа, предназначенного для разных рынков стран ЕС и поэтому

имевшего в этом пункте разную контрактную цену (напомню, для стран Западной Европы цены в пунктах сдачи-приемки определялись по формуле «нет-бэк от стоимости замещения на рынке конечного потребителя»): наивысшую для наиболее близкорасположенного рынка, наинизшую — для наиболее удаленного (см. «*Оговорки о пунктах конечного назначения...*»).

Запрет оптовым покупателям российского газа в Европе на арбитражные операции (его перепродажу между рынками) посредством механизма «оговорок» вплоть до 2003 года защищал обоснованные экономические интересы экспортера («Газпрома») и собственника ресурсов (российского государства), препятствуя покупателю газа, предназначенного для наиболее удаленного от пункта сдачи-приемки рынка, перепродавать его на более близко расположенном рынке, цена для которого в данном пункте сдачи-приемки по той же причине была наивысшей, присваивая, тем самым, часть принадлежащей государству-собственнику недр «ресурсной ренты» от экспортируемого газа.

После вынужденного отказа от оговорок все упреки в отношении недостатка «свободных перетоков» газа ЕК может обращать к самой себе, ибо они являются результатом недостаточного развития внутри-ЕС-овской инфраструктуры (трубопроводы-интерконнекторы, реверсивные мощности на пограничных переходах и т.п.).

Это, в свою очередь, является следствием слабых инвестиционных стимулов для проектных финансистов (см. «*Дополнительные риски...*») вкладывать преимущественно заемные средства в рамках «сегментированного» энергетического рынка ЕС, где после 2003 года развитие и регулирование сегмента товарных потоков (commodities), с одной стороны, и инфраструктуры (capacities), с другой, осуществляется отдельно, в отличие от более раннего периода, когда оба этих сегмента развивались и управлялись в рамках единого хозяйственного комплекса внутри отдельных ВЕК.

А что означает «свободные перетоки/потоки» в этом расследо-

Для превращения рынка в конкурентный необходимо адекватное развитие его инфраструктуры, что есть функция инвестиционного климата в ЕС

странами-членами ЕС» не «Газпром», а отсутствие единого рыночного пространства внутри ЕС, который только выходит на соответствующую стадию развития.

Нефтепродуктовая индексация: аргументы за и против

За	Против
1. Применяется на практике 50 лет => удобна для пользователей	1. Консервация существующей модели без адаптации не соответствует эволюции механизма НБСЗ в рамках ДСЭГК, основанной на межтопливной конкуренции
2. Сужает коридор еновых колебаний, увеличивает предсказуемость цен, минимизирует инвестирики	2. Жидкое топливо перестало быть замещающим для газа в промышленности и электроэнергетике, но осталось резервным топливом
3. Удобный инструмент для финансовых институтов => возможность хеджирования и проектного финансирования	3. Удерживает цену газа ниже нефтяного паритета
4. Прозрачный и понятный механизм ценообразования (по крайней мере, для профессионалов)	4. Привязывает цену газа к высоколиквидному, но манипулируемому рынку с непредсказуемыми биржевыми котировками
5. Профессиональный, однородный, стабильный и узкий круг участников рынка	5. Конфиденциальность, поэтому закрытый и непрозрачный для общественности
6. Предлагаемые альтернативы (спот/фьючерсы/...) не лучше: низкая ликвидность газовых хабов (ЕС), высокая вероятность для манипулирования	6. В настоящее время: более высокие контрактные цены по сравнению с низкими спотовыми

вании? Подразумевает ли ЕК под этим (1) старые и новые множественные поставки/потоки газа через старые и новые множественные мощности/маршруты транспортировки или (2) старые и новые множественные поставки/потоки, но лишь через существующие мощности транспортировки?

Вариант (1) предполагает огромные капиталовложения и затраты времени — и отсутствие немедленного результата с точки зрения появления дополнительных наличных мощностей. Вариант (2), который, похоже, является предпочтительным сценарием для директората по конкуренции ЕК, означает нулевые капиталовложения и нулевые затраты времени, то есть немедленный доступ к уже существующей инфраструктуре.

Возможной аргументацией в пользу второго сценария для ЕК может быть то, что по расчетам, выполненным для Европейской Ассоциации энергoreгуляторов Институтом экономики энергетики Университета г. Кельна, средний среднегодовой уровень фактического использования существующей газотранспортной инфраструктуры в ЕС получился равным 70% (эта цифра имеет довольно широкое хождение в среде европейских энергoreгуляторов).

То есть, законтрактована полностью, а используется далеко не полностью. Эта цифра и следующие из нее выводы весьма широко используются сегодня в Европе проponentами Третьего энергopакета.

Таким образом, целью расследования ЕК может быть желание получить «свободный» (то есть

бесплатный, не вкладывая инвестиции в расширение мощностей) доступ к законтрактованной, но не используемой в конкретный момент времени (по сезонным, режимным, ремонтным и/или иным соображениям) инфраструктуре, которая была профинансирована и построена ранее на принципах «проектного финансирования» другими экономическими субъектами, принадлежит им на праве собственности и является контрактно несвободной.

Напоминает философию «свободного наездника» или, что хуже, «конфискационный доступ» (и то и другое осуждается философией «справедливых» рыночных отношений)...

«Газпром» мог препятствовать диверсификации?

ЕК утверждает, что «Газпром» мог, предположительно, препятствовать диверсификации газовых поставок».

Как известно, в 1911 году У.Черчилль, тогда министр ВМФ Ее Величества, впервые провозгласил, что энергобезопасность означает диверсификацию поставок. В сегодняшнем мире это означает для потребителя множественную диверсификацию поставок, опирающуюся на инвестиции в увеличение номенклатуры поставок и поставщиков (как отечественных, так и иностранных), путей доставки, энергоресурсов (включая «традиционные» и «нетрадиционные», по состоянию на сегодняшний день, их виды, которые станут «традиционными» только завтра) и т.п.

Для производителя этот набор дополняется иным компонентом — диверсификацией рынков. Исходя из такого понимания, «Газпром» — по определению — не может препятствовать диверсификации, а именно: развитию альтернативных поставок (СПГ, сланцевого газа), путей доставки и поставщиков (новых участников рынка).

Более того, я соглашусь с регулярно повторяемым Александром Медведевым тезисом, что именно «Газпром» был инициатором (родоначальником) конкурентных поставок на европейский газовый рынок, первым нарушив

Подоплека расследования ЕК — стремление создать негативный ореол вокруг «Газпрома» во время начатых против него арбитражных разбирательств

монополию Ruhrgas как единственного оптового покупателя и поставщика российского газа в Германию, создав компанию Wincgas (50/50 СП с компанией BASF) в качестве альтернативного канала поставок.

На мой взгляд, диверсификация путей доставки есть один из трех равнозначных элементов диверсификации для отдельно взятого энергоресурса (еще два — диверсификация источников поставок и рынков), хотя далеко не все разделяют эту точку зрения. Так, в серии моих очных и заочных дебатов на эту тему с бывшим министром иностранных дел Германии, а ныне политическим советником компании RWE Йош-



кой Фишером, он настойчиво отвергает тезис, что развитие альтернативных путей доставки от того же производителя является диверсификацией.

Тем не менее, я считаю, что и сегодня «Газпром» не препятствует, а, скорее, активно способствует диверсификации газовых поставок в Европу, развивая, например, газовый коридор Север–Юг, столь критически необходимый для стран ЦВЕ, по заявлениям властей и этих стран, и ЕС. Комбинация (цепочка) газопроводов Nord Stream, OPAL и Gazelle создает новый маршрут поставок газа в страны ЦВЕ, дополнительный к существующим магистралям Восток–Запад. Последующее подключение к магистрали Север–Юг поставок регазифицированного СПГ с терминалов на острове Крк в Хорватии и Свиноусье в Польше дополнит и замкнет эту вертикаль.

И помимо всего этого своей ценовой политикой и высокими ценами «Газпром» непредумышленно дополнительно побуждает страны ЕС к диверсификации, особенно те страны ЦВЕ, которые имеют наименьшие возможности по конкурентному выбору поставщиков по сравнению со «стары-

ми» членами ЕС. В случае появления на рынке ЕС альтернативных поставок, особенно если сегодняшний избыток предложения сохранится, газпромовские поставки, как наиболее дорогие (благодаря нефтепродуктовой индексации), могут оказаться «первой жертвой» диверсификации.

Газпромовские поставки могли бы оказаться такой «жертвой» уже сегодня, если бы не содержащиеся в российских ДСЭГК положения «бери-и/или-плати» и о порядке пересмотра цен, которые препятствуют немедленному переключению оптовых покупателей — контрагентов «Газпрома» с более дорогого сегодня контрактного российского газа на более дешевый сегодня в Европе спотовый газ. По истечении срока действия ДСЭГК «Газпром» как один из маргинальных (по цене) и крупнейших (по объемам) поставщиков газа в Европу может пострадать больше других.

Однако нежелание «Газпрома» отказываться от применения положений «бери-и/или-плати» не может, на мой взгляд, быть расценено как его «препятствие диверсификации». Контрагенты «Газпрома» не могут прекратить

их действие в одностороннем порядке, поскольку односторонние действия в рамках двусторонних договоров не являются допустимыми.

Именно поэтому оптовые покупатели российского газа начали судебные иски против «Газпрома», стремясь добиться отказа от применения этих положений по суду. И именно поэтому, на мой взгляд, Департамент по конкуренции ЕК стремится объявить положения «бери-и/или-плати» и ценовую индексацию в ДСЭГК в качестве несправедливой (нерыночной) практики и необоснованных действий.

Что действительно мешает/препятствует диверсификации, так это отсутствие инвестиционных стимулов (длительные периоды окупаемости инвестиций и низкий уровень возврата на инвестиции: так, вышеупомянутый газопровод Gazelle, приводящий в Чехию газ с севера, имеет срок окупаемости 23–24 года) из-за действующих в ЕС правил регулирования развития инфраструктуры. Но это — сугубо внутренние вопросы ЕС, вопросы инвестиционного климата ЕС для развития инфраструктуры. При чем здесь «Газпром»?

Диверсификация означает формирование достаточной инфраструктуры для реализации возможностей множественного выбора у поставщиков и потребителей, иначе говоря — для обеспечения (удовлетворения) рыночного спроса на мощности транспортировки. Третий энергетический пакет ЕС создает такие потенциальные возможности, но они должны быть конвертированы в процедуры регулирования, которые должны найти отражение в соответствующих Сетевых Кодексах, которые разрабатываются в настоящее время.

Российские и европейские эксперты совместно работают над выработкой таких процедур (европейские эксперты — как разработчики, российские — как их спарринг-партнеры) как в процессе неформальных консультаций по вопросам применения положений Третьего энергопакета (с января 2010 г.), так и в рамках Консультативного Совета Россия–ЕС

Всероссийская научно-техническая конференция ПРОБЛЕМЫ И ОПЫТ РАЗРАБОТКИ ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫХ ЗАПАСОВ НЕФТЕГАЗОКОНДЕНСАТНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

31 октября – 02 ноября 2012 г., г. Санкт-Петербург

Организаторы конференции:



Национальный
минерально-сырьевой
университет «Горный»

Центральная комиссия
по разработке Роснедр
по углеводородному
сырью

При участии:

Министерства энергетики РФ
Роснедра
Администрации ЯНАО
ЦКР Роснедр

Информационные спонсоры:

«Нефтяное хозяйство»
«Вестник ЦКР»
«Недропользование XXI»
«Нефтегазовая вертикаль»
«Нефть. Газ. Новации»
«Инженер-нефтяник»

НА КОНФЕРЕНЦИИ ПРЕДЛАГАЕТСЯ ОБСУДИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- Перспективы разработки запасов нефтегазоконденсатных месторождений в Западной и Восточной Сибири
- Опыт разработки трудноизвлекаемых запасов с применением инновационных технологий
- Перспективы развития транспортной схемы при разработке нефтегазоконденсатных месторождений Восточной Сибири, Ямала и Гыдана
- Проблемы налоговой и законодательной базы при разработке трудноизвлекаемых запасов
- Проблемы разработки нефтяных оторочек

КОНТАКТНЫЕ АДРЕСА И ТЕЛЕФОНЫ

Рогачев Михаил Константинович
Тел.: (812) 328-84-20
E-mail: rogatchev@mail.ru

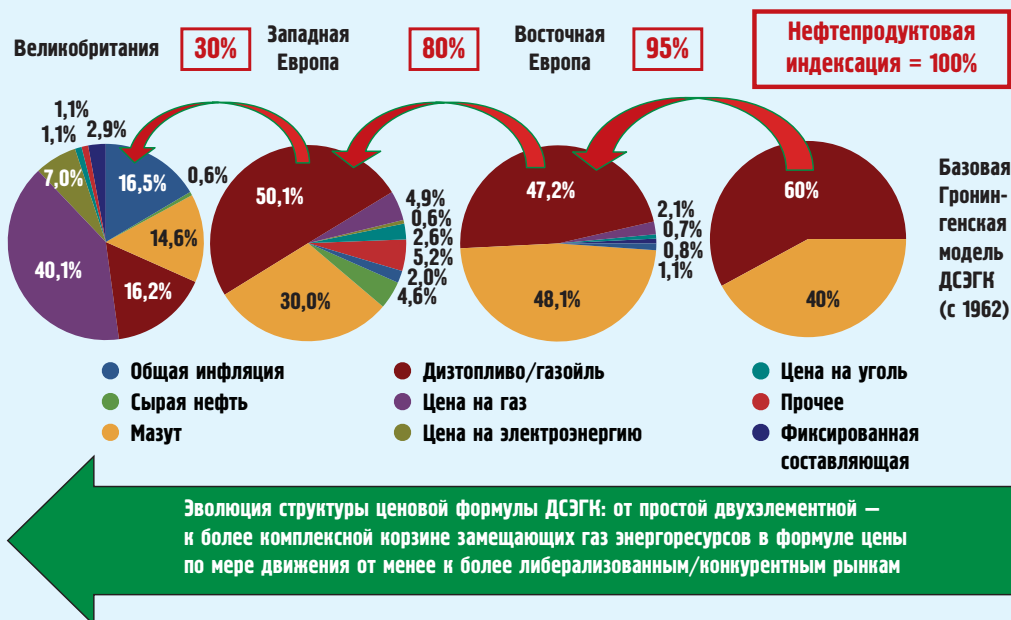
Сутормин Сергей Евгеньевич
Тел.: (812) 313-69-24
E-mail: sutormin.se@gazpromneft-ntc.ru

Секретариат:

Ковалева Александра Николаевна
Тел.: (812) 327-69-21
E-mail: kovaleva_an@mail.ru

Информация о конференции размещена на сайте
Горного университета www.spmi.ru

Индексация цены в Великобритании сильно отличается от континентальной Европы



по газу (с ноября 2011 года). В обоих процессах представители Группы «Газпром» принимают активное участие.

«Газпром» мог применять несправедливые цены?

ЕК утверждает, что «Газпром» мог, предположительно, навязывать своим потребителям несправедливые цены, привязывая цену газа к ценам на нефть».

В качестве отправной точки я хотел бы отметить, что для поставщика и покупателя, являющихся двумя сторонами одного контракта, понятие «справедливая цена» (по содержанию и величине) является разным. Но никакая цена не может быть названа несправедливой, если две стороны контракта согласовали ее уровень и/или механизм ее определения в рамках заключенного контракта.

Более того, значение и механизм определения «справедливой» цены различается в зависимости от стадии развития рынка, применяемых контрактных структур и механизмов ценообразования (см. «Зависимость «справедливой» цены»).

В противовес обоим «инвестиционным» механизмам ценообразования, спотовое ценообразование является механизмом «торговым». Оно — механизм не долгосрочного, но краткосрочного ценообразования, приемлемый для торговых операций, но нежелательный для проектного финансирования. Проектные финансисты никогда не предпочтут механизмы краткосрочного ценообразования (спот), имея возможность выбрать долгосрочные ценовые инструменты (индексацию/НБСЗ).

Только под давлением внешних обстоятельств/сил (той же ЕК), как в случае с проектом Ормен Ланге на норвежском шельфе Северного моря, они откажутся от финансирования на основе долгосрочного контракта с индексацией цены.

Нефтепродуктовая индексация применяется в Европе с 1962 года. Она появилась в Нидерландах и является неотъемлемой частью ДСЭГК Гронингского типа. Потребовалось практически 50 лет, чтобы ДСЭГК этого типа с нефтепродуктовой индексацией распространились на всем пространстве «большой энергетической Европы». И она все еще доминирует в европейских ДСЭГК. По оценке

Международного Газового Союза, ее доля сократилась с 80% в 2005 году до 65% в 2009 году: вопрос остается зоной активных дебатов (см. «Нефтепродуктовая индексация: за и против»), наличие которых не позволяет делать вывод о том, что привязка газовых цен к нефтяным котировкам приводит к «несправедливым ценам»...

Существуют два полярных взгляда на дальнейшие перспективы индексации как механизма ценообразования на газ: в поддержку сохранения нефтепродуктовой индексации в российских ДСЭГК в Европу и постепенное закрепление спотовых котировок в качестве единственного инструмента ценообразования как в разовых сделках, так и в срочных контрактах.

Автор стремится найти взаимоприемлемый компромисс между Сциллой и Харрибдой. На мой взгляд, невозможно ни сохранить повсеместную нефтепродуктовую индексацию в рамках ДСЭГК в Европе, ни перевести все ценообразование на газ в Европе на спотовые котировки. Наиболее вероятный, на мой взгляд, сценарий развития событий — это сохранение механизма индексации в рамках европейских ДСЭГК, но мягкий отход от нефтепродуктовой

индексации с нарастающим включением в ценовую корзину спотовых котировок (отражающих нарастающую конкуренцию «газ-газ») и других энергоресурсов (отражающих усиливающую конкуренцию «газ — не газ»).

К этим «другим» относится, в первую очередь, обязательная для приоритетного потребления в Европе (must-run) первичная электроэнергия от возобновляемых источников энергии (ветровая, солнечная, гидро-), а также от атомных и угольных электростанций (см. «Эволюция/адаптация механизмов формирования цен...»).

Возможен и иной вариант гибридной индексации: применение механизма так называемой S-curve, то есть введение верхнего и нижнего предела колебаний газовых цен в рамках ДСЭГК, при том что сама цена будет отражать спотовые котировки в рамках той или иной региональной зоны, где находятся конечные потребители для данного поставщика.

При этом верхний предел определяется по величине НБСЗ (максимально приемлемая цена для потребителя — ниже меньших значений стоимости замещения от конкурентных поставок). Нижний — по «кост-плюс» (минимально приемлемая для производителя для окупаемости инвестиций в проект). Такой механизм с верхним и нижним потолком колебаний цен дол-

жен, на мой взгляд, применяться как минимум на период окупаемости инвестиций, ибо дает возможности проектным финансистам рассчитать окупаемость проекта.

Можно считать, что оба предложенных варианта — вклад автора и предмет для продолжающейся дискуссии, которая пока не дает оснований для вывода о том, как это делает ЕК, что «Газпром» работает по «несправедливым ценам», которые он навязывает покупателям (не его вина, что покупатели его газа до сих пор не озаботились формированием альтернативных поставок).

В современной Восточной Европе (наименее либерализованной, то есть наименее конкурентной части ЕС) нефтепродуктовая индексация покрывает 95% ценовой формулы, в более либерализованной Западной Европе — уже 80%, а на наиболее либерализованном, то есть наиболее конкурентном в Европе газовом рынке Соединенного Королевства, — всего 30% (см. «Эволюция структуры ценовой индексации...»).

Таким образом, вывод очевиден, по крайней мере — для меня: чем более конкурентным является газовый рынок, тем менее зависимым он является от нефтепродуктовой индексации, тем более сложной (диверсифицированной) является структура ценовой корзины индексации, все

более и более тяготеющей к формированию цены сделок компании по принципу «ценового портфеля».

Страны ЦВЕ, по вполне очевидным причинам, находятся в хвосте вышеуказанных преобразований в Европе. И не «Газпром» в этом виноват. Но определяющий принцип для любой капиталоемкой отрасли, в том числе для газа в ап-

Европейцы склонны принимать вылепливаемый из «Газпрома» коллективными усилиями — увы, временами не без его собственной помощи — «образ врага»

стриме: никаких революционных преобразований, только мягкая адаптация. Драйвером эволюционных преобразований должны быть объективные тенденции развития рынка, то есть усиление конкуренции, а не административное давление, и тем более не административные наскоки. А для превращения рынка в конкурентный необходимо адекватное развитие его инфраструктуры, что есть функция инвестиционного климата в стране, то есть в ЕС. Причем здесь «Газпром»?

Иные резоны?

Каковы могут быть иные резоны для возбуждения ЕК по поводу

БЕСПЛАТНАЯ НОВОСТНАЯ ЛЕНТА С ТЕМАТИЧЕСКОЙ РАЗБИВКОЙ

Ежедневно более 60 отраслевых новостей:

- политика, экономика, управление
- нефтегазовый сервис
- переработка, химия, маркетинг
- цитаты и мнения отраслевых экспертов



www.ngv.ru

«Газпрома» именно сейчас? Текущий экономический кризис и его приближающаяся вторая волна, безусловно, один из таких резонансов. В этих условиях ЕК могла захотеть поддержать свои национальные энергетические компании — оптовых покупателей российского газа и крупных налогоплательщиков в странах ЕС.

Избыток предложения газа на рынке ЕС привел к снижению его розничных цен (цен продаж для компаний-покупателей и оптовых перепродавцов российского газа), в то время как оптовые цены (закупочные цены российского газа для этих компаний-посред-

Евросоюз сделал все возможное, чтобы реализация модели по уходу от российского газа стала медленным, но необратимым процессом

ников) остались на высоком уровне.

Обязательства «бери-и/или-плати» вынуждают их продолжать закупки российского газа по высоким оптовым ценам, в то время как на рынке имеется в избытке предложение газа по низким спотовым. А меры регулиро-

«Газпрому» требуется адаптация поведения к меняющейся архитектуре рынка: к этому концерн вынуждает нарастающая конкуренция, а не рейды ЕК

вания, включая ограничения по розничным продажам на долгосрочной основе, вынуждают их продавать покупаемый по высоким оптовым ценам газ конечным потребителям по низким ценам спотового рынка.

Это приводит к отрицательной рентабельности операций по производству электроэнергии из контрактного газа и громадным потерям этих посреднических компаний (а нет прибыли — нет и уплаты налога на прибыль, притом что, в отличие от России, налоги в Европе преимущественно не оборотные).

Именно эта ситуация, что, на мой взгляд, совершенно есте-

ственно, спровоцировала волну судебных исков и арбитражных разбирательств, инициированных европейскими компаниями-покупателями российского газа против «Газпрома», которого им не удается уговорить снизить свои отпускные цены в одностороннем порядке. Так что ничего личного — только бизнес. Причем, с обеих сторон.

В данных условиях полагаю, что одной из реальных целей громкого заявления о начале расследования ЕК является стремление создать ореол негативных ожиданий, допущений и ощущений вокруг «Газпрома» во время начатых против него арбитражных разбирательств. И таким образом повлиять на нейтральные и независимые европейские и/или международные суды при рассмотрении ими возбужденных против «Газпрома» дел для принятия решений в пользу покупателей его газа.

«Экономика торговли», основанная на перепродаже советского/российского газа конечным потребителям в странах ЕС крупными европейскими компаниями-оптовиками-посредниками, которые выросли на этом бизнесе в последние десятилетия до уровня «национальных чемпионов», начинает давать сбои. «Когда луна становится полной, она начинает убывать...» Так и их роль, дойдя до пика, пошла на убыль.

Поэтому, с одной стороны, эти «национальные чемпионы» с их долгосрочными «торговыми» контрактами (в отличие от долгосрочных «инвестиционных» контрактов производителей) были многолетней истинной целью реформаторских усилий Директората по конкуренции ЕК. С другой стороны, сегодня ЕК старается поддержать национальные компании стран ЕС, искусственно ухудшая конкурентную среду (например, скажем мягко, недостаточно экономически мотивированными претензиями и разбирательствами) для их иностранных партнеров-конкурентов.

Еще одним чисто политическим объяснением поведения ЕК (с позиции «политики популизма») может быть принудительное переключение тем самым внимания общественного мнения ЕС с

внутренних кризисных проблем самого ЕС на мифического «внешнего врага», формируя из него образ «реальной угрозы».

К глубокому сожалению, январские российско-украинские кризисы 2006-го и 2009-го годов сыграли свою негативную роль и обеспечили готовность европейского общественного мнения в очередной раз заглотнуть такую наживку и быть склонным принимать вылепливаемый из «Газпрома» коллективными усилиями (увы, временами не без его собственной помощи) «образ врага».

Не устаю повторять, что 19 дней перерыва в поставках (3 дня — в январе 2006 года и 19 дней — в январе 2009 года) не только перечеркнули в глазах и умах многих европейцев 40 предыдущих лет бесперебойных поставок газа из СССР/России, но и, что более существенно, запустили свой эффект домино в ЕС, когда там сначала были приняты политические решения по ослаблению зависимости от российского газа и наращиванию диверсификации поставок, затем они были подкреплены принятием соответствующих законодательных актов, требующих инвестиционных решений по их исполнению, затем эти инвестиционные решения были запущены, что сделало реализацию модели по уходу от российского газа медленным, но необратимым процессом.

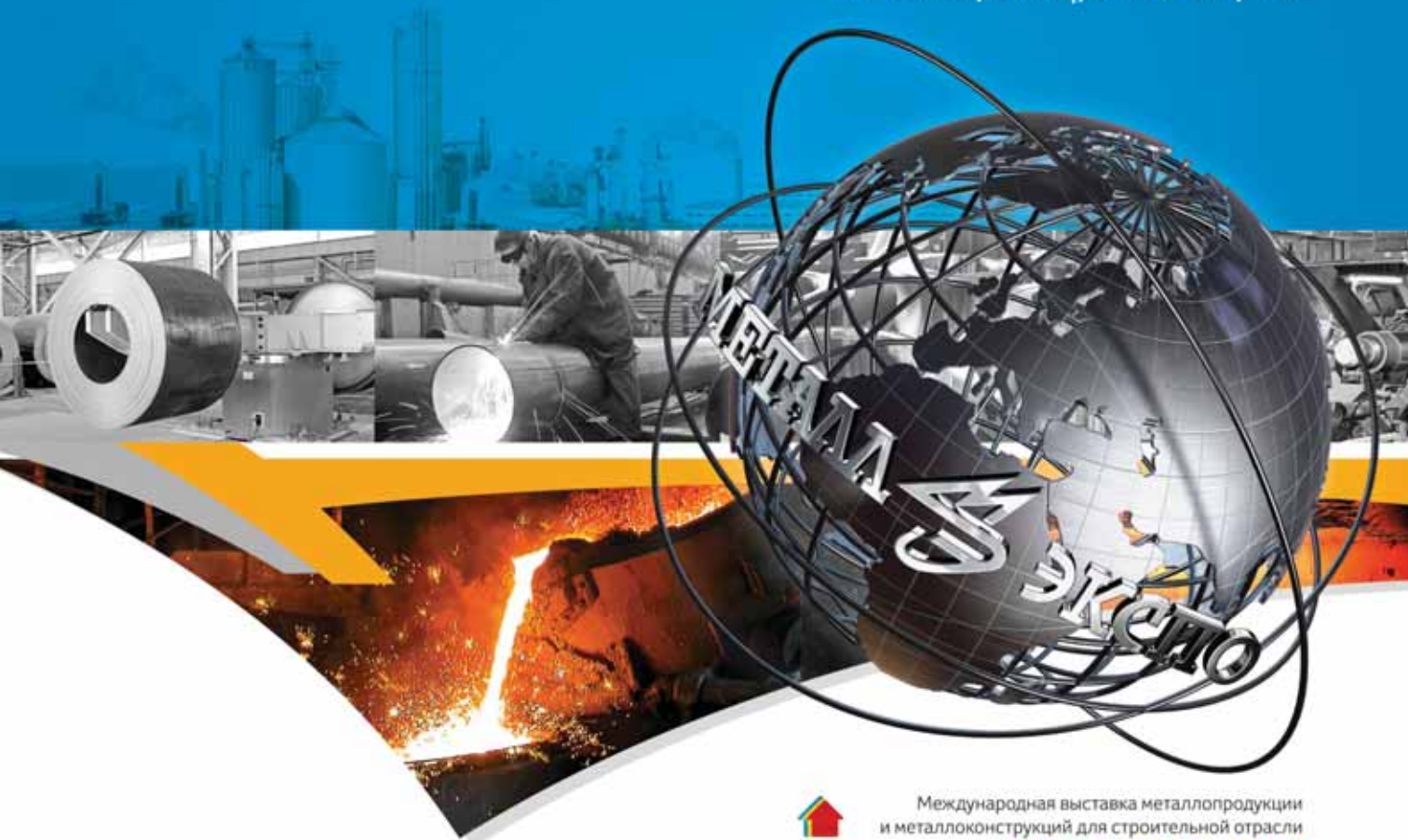
Таким образом, сжатие конкурентной ниши для российского газа в Европе и повышение уровня конкуренции внутри этой ниши (для ее удержания) становится сегодня, при наличии на рынке избытка предложения, все более многотрудным процессом для «Газпрома», по крайней мере, с помощью традиционных, широко применявшихся им ранее, в период относительного дефицита газа на рынке, инструментов.

Требуется адаптация поведения в соответствии с меняющейся архитектурой рынка, и «Газпром» ее уже вынужденно начал применять после 2009 года. Проводить ее на постоянной основе его будет вынуждать нарастающая конкуренция и меняющаяся внешняя среда на рынке ЕС, а не ежегодные рейды Директората по конкуренции ЕК. ■



13-16 ноября 2012

Москва, ВВЦ, пав. 69, 75



Международная выставка металлопродукции
и металлоконструкций для строительной отрасли
МеталлСтройФорум'2012



Международная выставка оборудования
и технологий для металлургии и металлообработки
МеталлургМаш'2012



Международная выставка транспортных
и логистических услуг для предприятий ГМК
МеталлТрансЛогистик'2012

18-я Международная промышленная выставка

Металл-Экспо'2012

Оргкомитет выставки: тел./факс +7 (495) 734-99-66
www.metal-expo.ru

Генеральный информационный партнер: специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт»

ЭМАЛЬ ПРОТИВ АСПО И КОРРОЗИИ ТРУБ



Основными направлениями деятельности инжиниринговой компании ГИОТЭК являются производство и поставка стальных труб с внутренним силикатно-эмалевым покрытием, металлопластовых труб для добычи и транспортировки агрессивных и высоковязких нефтей, а также оказание услуг по обработке призабойной зоны добывающих и нагнетательных скважин в целях повышения нефтеотдачи (приемистости) методом газоимпульсной обработки (ГИО). Многолетний опыт показал, что в жестких условиях эксплуатации никакие другие покрытия или материалы не могут быть противопоставлены эмалированным в защите и от АСПО, и от коррозии. Применение труб с покрытием в 4–6 раз увеличивает межочистной период с минимизацией интенсивности отложения асфальтосмолопарафиновых веществ и повышением межремонтного периода работы скважин. В свою очередь, наработка НКТ с эмалевым покрытием составляет от 835 до 1392 суток по сравнению с предыдущей наработкой стальных обычных НКТ от 97 до 187 суток. Есть силикатно-эмалевое покрытие — нет отказов...

С производством насосно-компрессорных труб с внутренним силикатно-эмалевым покрытием для добычи высоковязкой и агрессивной нефти наш холдинг, в состав которого входит известное в отрасли ЗАО «Эмант», стартовал в 2001 году (см. «Первый опыт»). Компания владеет патентом на этот процесс и на сегодня является единственной, осуществляющей такое производство в промышленных масштабах.

Защита для нефтепроводов

Внутреннее силикатно-эмалевое покрытие представляет собой композицию на основе силикатов и отличается высокой термической и химической стойкостью, устойчиво к абразивному износу и не допускает отложения парафина, смол и солей на стенках труб, надежно работает при температурах от -50°C до $+350^{\circ}\text{C}$.

Толщина покрытия промышленных трубопроводов 300–500 микрон гарантирует защиту от внутренней коррозии при транспортировке агрессивных продуктов (включая кислоту и щелочь) до 50 лет, а также уменьшает гидравлическое сопротивление и увеличивает пропускную способность трубопроводов.

Для защиты от почвенной коррозии на наружную поверхность труб наносится двух-трехслойная антикоррозионная изоляция из экструдированного полиэтилена. Толщина покрытия соответствует требованиям усиленной и весьма усиленной полиэтиленовой изоляции.

При сооружении трубопроводов для защиты от коррозии наружного сварного шва используются термоусаживающиеся манжеты (поставляются в комплекте с изолированными трубами по заявке покупателя).

Производство лицензировано Госгортехнадзором РФ. Система управления качеством по нанесению антикоррозионного полиэтиленового и силикатно-эмалевого защитного покрытия отвечает требованиям международного стандарта ISO 9001 (сертификат соответствия №87966).

Данный вид покрытий не только защищает внутреннюю поверхность трубы от коррозии, но и уменьшает отложения АСПО. Технология сварки позволяет наносить силикатно-эмалевое покрытие на внутреннюю поверхность сварного шва непосредственно на месторождении со 100%-ным контролем качества такого покрытия.

Отсутствие отказов эмалированных труб в течение более 20 лет позволяет оптимистично говорить о надежности разработанного и предлагаемого ЗАО «ГИОТЭК» метода защиты сварного шва в процессе сварки.

ЗАО «ГИОТЭК» комплектует поставляемые трубы (по заявке покупателя) эмалированными соединительными деталями трубопроводов (отводами, переходами, тройниками, заглушками). Кроме того, возможно изготовление и поставка нефтепроводных труб для промышленных и магистральных нефтегазопроводов с внутренним силикатно-эмалевым покрытием (76–325 мм) и наружным алюмокерамическим напылени-

ПЕРВЫЙ ОПЫТ

Первым в практике применения трубы ГИОТЕКа стало НГДУ «Богородскнефть», работавшее на границе Саратовской и Волгоградской областей, которое эксплуатировало четыре фонтанирующих скважины со следующими характеристиками: состав нефти — смол акцизных 13–17%, парафина 6–8%; глубины скважин — от 1241 до 1264 метров; периодичность спуска скребка с использованием устройства депарафинизации скважин (УДС) — 1 раз в 3 часа.

Пробки в скважинах образовывались на отметке 700 метров от устья с периодичностью от двух недель до четырех месяцев. Ремонтных бригад у НГДУ не было, нанимали «юкосовские» — ремонт скважины составлял до 10 суток, а сутки работы ремонтной бригады в ценах 2001 года составляли 51 тыс. рублей. В итоге за год только на ремонт скважины тратилось от 1,5 млн рублей, не считая стоимости недобытой нефти, при дебите скважины в среднем 24 тонны в сутки.

Официальные итоги производственных испытаний зафиксировали эффективность труб с эмалевым покрытием производства ЗАО «ГИО-ТЭК» — ныне они являются основой всех скважин НГДУ, как и введенного в эксплуатацию внутрипромыслового нефтепровода.

(НАО), территориально приурочены к зоне сплошного распространения многолетнемерзлых грунтов. Средняя глубина залегания продуктивных пластов — 2503 метра. Нефти месторождений Ва-

ЗАО «ГИОТЕК» — единственная отечественная компания, производящая насосно-компрессорные трубы с внутренним силикатно-эмалевым покрытием в промышленных масштабах

ла Гамбурцева высокопарафинистые (10,2–12,9%) с высоким содержанием смол (9,9–17,5%), асфальтенов (2,5%); средняя температура застывания нефти 18°C. Температура начала кристаллизации парафина при пластовом дав-

Эмалированные трубы незаменимы при транспортировке особо агрессивных сред: срок их службы намного выше, чем труб из нержавеющей стали или сплавов

лении составляет 38°C, температура плавления парафина — 72°C.

Анализ геолого-физических характеристик месторождений, глубинных и устьевых проб нефти и АСПО выявил основные факторы, обуславливающие интенсивное накопление твердой фазы на поверхности НКТ при добыче нефти.

На сегодняшний день по всем скважинам, оборудованным НКТ с внутренним покрытием, межочистной период увеличился в среднем в пять раз

Прежде всего, это невысокие пластовые температуры (41–43°C) в сочетании с высокой температурой кристаллизации парафина (38°C), достаточно большая глубина залегания нефти (2500 метров) и присутствие в разрезе многолетнемерзлых пород.

Перечисленные факторы способствуют образованию АСПО на поверхности насосно-компрессорных труб с глубины 2000 метров. Это осложняется тем, что процесс парафинизации оборудования интенсифицируется высоким содержанием в нефти пара-

ем (56–325 мм), а также оснащение колон эмНКТ эмалированными скребками.

Эмалированные трубы незаменимы при транспортировке особо агрессивных сред в химической, нефтеперерабатывающей, пищевой промышленности. Срок их службы намного выше, чем труб из нержавеющей стали или сплавов. От кислот, например, трубы из нержавеющей стали выходят из строя через один-два месяца, фторопластовые приходятся «штопать» дважды в месяц, а эмалированные держатся не менее года.

Подтверждением этому являются многолетние наблюдения

за «поведением» промышленных партий эмалированных труб, эксплуатируемых ОАО «Транснефть», Запорожским заводом «Кремнийполимер», Омским заводом синтетического каучука, Новокуйбышевским нефтеперерабатывающим комбинатом, компанией «Приднепровские магистральные нефтепроводы» и многими другими предприятиями (см. «География применения...»).

Защита от АСПО

Месторождения Хасырейское, Черпаюское, Нядейское, входящие в группу Вала Гамбурцева

ГЕОГРАФИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ТРУБ ЗАО «ГИОТЭК»

ОАО «Роснефть»:

- ОАО «Северная нефть» — группа прочности Е (отложения смол и асфальтенов);
- ОАО «НК Роснефть-Пурнефтегаз» — группа прочности К (отложения смол и асфальтенов).

ОАО «РИТЭК»:

- НГДУ «РИТЭКНадымнефть» — группа прочности Д, К (отложения парафинов);
- НГДУ «РИТЭКБелоярскнефть» — группа прочности К (коррозионно-активный фонд скважин).

ОАО НК «ЛУКОЙЛ»:

- ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» — группа прочности Д, К (коррозионно-активный фонд скважин);
- ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» — группа прочности Д (коррозионно-активный фонд скважин, отложения АСПО);
- ООО «Нарьянмарнефтегаз» — коррозионно-активный фонд скважин.

ОАО «Сургутнефтегаз» — коррозионно-активный фонд скважин.

ОАО «Томскнефть» — группа прочности Е (отложения смол и асфальтенов).

Результаты исследований НКТ с внутренним покрытием

№ скважины	Дата спуска	Глубина спуска, м	Параметры работы скважин с обычными НКТ			Параметры работы скважин после спуска эмНКТ		
			Кол-во	МРП, сут.	Межочистной период, час	Кол-во	МРП, сут.	Межочистной период, час
			ремонт по причинам АСПО в год			ремонт по причинам АСПО		
5016	22.05.2004	2 020	2	190	3	0	В работе 355 сут.	12
5008	26.07.2004	1 950	4	93	4	0	В работе 463 сут.	24

финов и смол в сочетании с шероховатостью поверхности НКТ. В результате происходит образование прочных АСПО, хорошо сцепленных между собой и поверхностью НКТ. И, наконец, в процессе эксплуатации скважин при снижении давления до давления насыщения и ниже при подъеме продукции происходит разгазирование нефти и ее охлаждение, что повышает интенсивность процесса парафиноотложения.

С 2006 года весь действующий фонд скважин месторождений Вала Гамбурцева комплектуется НКТ с внутренним силикатно-эмалевым покрытием

В процессе эксплуатации скважин происходит уменьшение внутреннего проходного сечения труб вплоть до создания аварийной ситуации — парафиновой пробки. Достаточно высокие дебиты скважин (180–200 м³/сут.) и, соответственно, высокие скорости потока жидкости в подъемных трубах не снижают интенсивность отложения парафина в НКТ.

Наработка НКТ с эмалевым покрытием составляет от 835 до 1392 суток по сравнению с предыдущей наработкой стальных обычных НКТ от 97 до 187 суток

Для безаварийной, устойчивой работы фонда скважин на месторождениях Вала Гамбурцева в 2004 году ОАО «РосНИПИтермнефть» выполнило работу по подбору технологий предотвращения и удаления АСПО в лифтах скважин. Кроме стандартных скребков к опытно-промышленному внедрению было предложено несколько наиболее перспективных технологий.

Проводились испытания ингибиторов парафиноотложения рос-

сийского и импортного производства специально подобранных для нефти Вала Гамбурцева. При дозировании ингибиторов на скважине №5018 межочистной период увеличился с трех до шести часов. При этом надо отметить, что устойчиво положительных результатов достичь не удалось — были отмечены случаи возрастания интенсивности отложения АСПВ и необходимости сокращения межочистного периода до трех часов.

Помимо химического метода было апробировано применение труб с внутренним силикатно-эмалевым покрытием по ТУ 14-2Р-370-2003, представляющим собой композицию на основе силикатов. Используемые эмНКТ 73*5,5 группы прочности «Е» характеризуются высокой степенью гладкости, абразивной устойчивостью, термостойкостью.

Опытные работы по определению эффективности применения эмНКТ с внутренним покрытием проводились в 2004 году (см. «Результаты исследований...»). Итоги свидетельствуют о том, что применение труб с покрытием значительно (в 4–6 раз) увеличивает межочистной период, т.е. снижается интенсивность отложения асфальтосмолопарафиновых веществ, повышается межремонтный период работы скважин.

Визуальный осмотр НКТ после подъема из скважины показал отсутствие твердой фазы АСПО на поверхности с силикатно-эмалевым покрытием; наличие отложений отмечено на незащищенной поверхности внутренней поверхности соединительных муфт.

На сегодняшний день по всем скважинам, оборудованным НКТ с внутренним покрытием, есть положительный результат: межочистной период увеличился в среднем в пять раз. Ремонтов, связанных с АСПО, по данным скважинам не проводилось. С

2006 года весь действующий фонд скважин месторождений Вала Гамбурцева комплектуется НКТ с внутренним силикатно-эмалевым покрытием.

Необходимо ответить, что, кроме описанных выше, проводились испытания других способов, в том числе: очистные устройства (фрезы), скребок парашютный автоматический (СПАА), твердые ингибиторы отложений АСПВ, но в сложившихся условиях эксплуатации скважин данные методы оказались неэффективными.

На основании анализа возможности применения различных технологий борьбы с АСПО в условиях скважин месторождений Вала Гамбурцева и результатов проведения опытно-промышленных работ можно сделать вывод, что на сегодняшний день не определен метод предотвращения образования АСПО, позволяющий полностью отказаться от механической очистки скребками. Но если принять за критерий эффективности применяемых методов увеличение межочистного периода работы скважин, то наиболее эффективным является применение эмНКТ с силикатно-эмалевым покрытием по ТУ 14-2Р-370-2003 (см. «Преимущества НКТ с силикатно-эмалевыми покрытиями»).

Защита от коррозионно-активных нефтей

С целью прогнозирования работоспособности промышленного оборудования и разработки эффективных способов защиты от коррозии на месторождениях ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» проводится коррозионный мониторинг, основанный на системном анализе условий и кинетики коррозионных процессов, по определению содержания коррозионной агрессивности нефтепромысловых сред,

ПРЕИМУЩЕСТВА НКТ С СИЛИКАТНО-ЭМАЛЕВЫМИ ПОКРЫТИЯМИ

В сравнении с остеклованными, эпоксидными и полимерными покрытиями трубы с силикатно-эмалевым покрытием имеют следующие преимущества:

- температура эксплуатации труб до +350°C, что позволяет проводить распарафивание на «жесткую», при этом целостность слоя эмали не нарушается и смолы не коксуются на стенках труб, как это имеет место на черных трубах;
- высокая стойкость к абразивному износу, возможно применение УДС;
- эмаль достаточно пластична, при упругих деформациях металла не происходит разрушение и отслаивание эмали;
- эмаль стойка к воздействию кислот и агрессивных сред;
- механические свойства эмали: удар не менее 20 кгс/см².

скоростей коррозии трубопроводных систем и оборудования.

В результате проведенного коррозионного мониторинга были выявлены основополагающие факторы коррозии. При значительном обводнении добываемой продукции (свыше 70%) наблюдается тенденция роста содержания H₂S.

Преждевременный выход в ремонт оборудования вызван отказами в работе по причинам коррозии узлов электропогружных установок (ЭПУ) и негерметичностью насосно-компрессорных труб (НКТ), причем доля низкой эксплуатационной надежности НКТ составляет около трети отказов. Из-за сквозных коррозионных поражений заметно увеличилось число отказов узлов ЭПУ и НКТ, отбраковки по причине коррозии, что приводит к снижению наработки внутрискважинного оборудования, которая зачастую не превышает 100 суток.

Исследование извлеченного во время ремонта скважин ЭПУ позволило установить, что коррозионные поражения являются преимущественно локальными: пятнами и язвами, часто приводящими к сквозным коррозионным разрушениям НКТ, насосов, рабочих колес двигателей и коррозионному растрескиванию. Повреждения развиваются под слоем продуктов коррозии и могут долго оставаться незамеченными, вплоть до отказа. Обширные язвы, глубокие питтинги, вплоть до сквозных локальных разрушений, присущи тем скважинам, где есть условия для редуцирования сероводорода сульфатвосстанавливающими бактериями.

Исследования показывают, что под отложениями концентрация

биогенного сероводорода составляет 1400 мг/дм³ и в несколько раз превышает его содержание в объеме среды (до 100 мг/дм³). Скорости коррозии локальных участков с учетом глубины поражения в системе ППД составляют в среднем 3,5 мм/год. Коррозионные процессы в скважине развиваются еще активнее, скорости растут, достигая на некоторых локализованных участках 25–30 мм/год.

Внедрение комплексной антикоррозионной защиты, включающей ингибиторные обработки систем ППД и периодические ударные бактерицидные обработки продуктивных пластов, дало возможность повысить технологическую и экономическую эффективность защиты нефтепромыслового оборудования и коммуникаций.

С целью комплексного подхода к антикоррозионным мероприятиям стали внедряться ЭПУ и НКТ — внутрискважинное оборудование в коррозионно-стойком исполнении.

В ОАО «ЛУКОЙЛ-Коми» трубы нашего производства в сентябре 2004 года были установлены на пяти самых проблемных скважинах. До этого НКТ в данных скважинах стояли не более 100 дней. Выброски НКТ по причине сквозной коррозии составляла от 30% до 80% от труб подвески. С тех пор эмНКТ закупается на регулярной основе. В ОАО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» после поставки пробной партии эмНКТ в марте 2004 года отмечены высокие эксплуатационные характеристики эмНКТ и заказана новая партия продукции. Всего на объектах ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» находятся в эксплуатации 17 скважин, осна-

щенных НКТ с внутренним антикоррозионным покрытием. Все они производства нашего холдинга.

Наработка НКТ с эмалевым покрытием составляет от 835 до 1392 суток по сравнению с предыдущей наработкой стальных обычных НКТ от 97 до 187 суток.

Совместно с заказчиком приняты меры по совершенствованию технологии изготовления в

Качественному эмалевому покрытию НКТ для защиты поверхности труб нет альтернативы при использовании в осложненном коррозионном фонде скважин

части производства и применения НКТ с высаженными наружу концами и муфтами. При этом утолщение стенки в высаженной части обеспечит напряжение в трубе ниже предела текучести металла. Ведутся работы по подбору марок сталей и оптимизации температурного режима эмалирования с целью повышения качества покрытия. Отсутствие опыта работы с НКТ с внутренним покрытием требует внесения дополнений в регламент на проведение СПО, эксплуатации труб и по их отбраковке. Проблемы данного порядка в настоящее время решаются.

Заказчик подтвердил, что качественное эмалевое покрытие НКТ является высокоэффективным для

Отсутствие отказов эмалированных труб в течение более 20 лет позволяет говорить о надежности предлагаемого ЗАО «ГИОТЭК» метода защиты

защиты поверхности труб и рекомендовал к промышленному использованию в осложненном коррозионном фонде скважин. В отличие от полимерных покрытий оно абсолютно непроницаемо для коррозионной среды и защищает от коррозионного разрушения. Кроме того, гладкое эмалевое покрытие предотвращает соле- и парафиноотложения. 

тел. / факс: (495) 777-52-48
адрес электронной почты: info@giotek.ru
www.giotek.ru

НЕСЕТ ЛИ ВТО УГРОЗЫ ТЭК РОССИИ?

С таким ключевым вопросом номера редакция «Вертикали» обратилась к представителям отраслевого экспертного сообщества.

Все аналитики, принявшие участие в блиц-опросе, на поставленный вопрос ответили утвердительно, но разделились по степени оценки угрозы: часть экспертов считает угрозу явной, как и «Вертикаль», часть — относительной, причисляя к потенциальным «жертвам» лишь отечественных производителей нефтегазового оборудования и сервисных услуг...

Начнем с цитат. Ю.Шафраник: «Главное изменение, которое несет с собой вступление в ВТО и для ТЭК, и для нашей страны в целом, — это переход в другую «лигу» мирового развития. Стратегически путь правильный: если мы хотим занимать достойные позиции в глобальной борьбе за рынки, прибыль и процветание, побеждать конкурентов, то крайне необходимо выходить за рамки «домашнего стадиона» и включаться в международные соревнования. Однако вступление в ВТО отнюдь не допуск в привилегированную зону: для России, ее топливно-энергетического комплекса в первую очередь, это вызов, в котором оборотной стороной новых возможностей являются дополнительные проблемы...»

И вторая — А.Анненкова: «ВТО своего добились: ее членом стала богатая ресурсами страна — сырьевой придаток, которой теперь следует ожидать ужесточения мировых правил торговли энергоресурсами...»

ШАНС ПРЕОДОЛЕТЬ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ



Возможности влиять на внутреннюю структуру российского правового поля через механизмы ВТО у иностранных игроков в принципе могут появиться, по крайней мере, через более активное возбуждение соответствующих разбирательств.

Тем не менее, Россия в принципе не формирует серьезных ограничений для доступа к своим ресурсам и сама по себе ресурсная база весьма сложна и становится все более затратной в освоении, поэтому основные риски для инвесторов лежат в геологии либо в гарантии прав собственности или возвратности инвестиций.

Что касается угрозы для госкомпаний, особенно в сфере транспорта или экспорта (где под ударом, в первую очередь, оказывается «Газпром»), то нельзя говорить об этой угрозе как о негативе для отрасли в целом — скорее есть шанс, что преодоление монополистических проявлений могло бы стать стимулом к более эффективному освоению ресурсной базы и более дешевому сырью для потребителя. Однако и в этом вопросе я бы не слишком рассчитывал на быстрое и глубокое влияние вступления России в ВТО.

Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

Начальник отдела
аналитических исследований
ИГ «УНИВЕР»

ВТО: МЫ ЕЩЕ ПОПЛЯШЕМ ПОД ИХ ДУДКУ



Вступление РФ в ВТО, безусловно, несет риски практически для всей экономики РФ. И ТЭК здесь является, пожалуй, одной из главных целей стран-членов этой международной организации. Ведь основной задачей ВТО является глобальная специализация стран по производству товаров и услуг, и, как правильно отмечено

в статье, для мирового «устойчивого развития» не хватает как раз полноценной сырьевой составляющей.

Россия идеально подходит на роль такого поставщика ресурсов, поэтому именно ее все эти годы так усиленно затаскивали в ВТО. И совсем не правда, что РФ всеми силами стремилась стать членом ВТО, как раз наоборот. Среди российских дипломатов на этот счет даже ходила шутка: «Мы делаем вид, что стремимся туда, а они делают вид, что нас не пускают».

К сожалению, в августе этого года РФ все же ратифицировала Протокол о присоединении РФ к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО. Я говорю «к сожалению», потому что присоединение России к ВТО в сегодняшнем состоянии российской экономики приведет к еще большему ослаблению большинства отраслей и в отдельных случаях лишит нас возможности защищать свои рынки и активы.

Например, очевидные риски для России несет принцип ВТО о свободе транзита. Как верно указано в статье, ЕС не преминет воспользоваться инструментами ВТО для начала очередной атаки на РФ к цели доступа к российской газопроводной системе. И, надо сказать, это очень сильный противник — достаточно вспомнить дело 1987 года, когда ЕС вместе с Канадой и Мексикой судился против США по поводу налогов на импортируемый в Штаты бензин. США попытались установить налоги на импортируемый бензин выше, чем налоги на свою нефть, поставляемую на свои НПЗ.

И хотя в споре США удалось доказать, что эта ситуация практически не повлияла на торговлю между странами, тем не менее, факт нарушения одного из принципов ВТО (принцип национального режима — предоставление импортируемым товарам тех же условий, что и собственным) оказался важнее, и США были вынуждены выполнить требования истцов и снизить налоги на импорт.

Так что мы вступили на одно поле с настоящими зубрами, которые, как говорят наши юристы-международники, «затаскают Россию по судам». И хотя мы будем бороться, но у нас действительно пока еще очень мало специалистов по праву ВТО. Так, если Академия внешней торговли и Дипакадемия МИД РФ готовят юристов в этом направлении уже достаточно долго, то юрфак МГУ начал читать спецкурс по ВТО только с этой осени.

А все это значит, что наиболее ощутимые удары мы начнем получать именно в юридической сфере, которые, конечно, будут отражаться на экономике страны. Это как новая форма холодной войны — кто победил в суде, тот и забирает себе преференции. И хотя прецедентов по трубопроводным активам в практике торговых споров в ГАТТ/ВТО не было, но и субъектов с такой большой инфраструктурой, как в РФ, тоже нет.

К тому же ВТО всего 18 лет, так что, я думаю, у этой организации многое еще впереди. Так, хотя в Протоколе о присоединении РФ к Марракешскому соглашению указано, что в части трубопроводного транспорта, а также добычи и переработки сырья Россия не связывает себя обязательствами, тем не менее, это дает нам лишь среднесрочные гарантии. Например, никто не мешает ВТО начать менять правила игры.

Ведь в Соглашении об учреждении ВТО сказано, что решение по изменению Устава может быть принято большинством в три четверти, при этом остальные члены обязаны либо принять поправку, либо выйти из ВТО (статья Х:3). Я вполне допускаю, что однажды 120 стран-членов проголосуют за «разумно дешевые природные ресурсы для всеобщего развития», что позволит удерживать Россию и другие ресурсные страны в качестве сырьевого звена в общей цепочке мирового производства.

Кроме существенных рисков по вопросу газопроводов, мы получаем и риски по другим направлениям. Например, упомянутый в статье закон РФ «О недрах», ограничивающий доступ частных компаний к разработке

в Арктике. Кроме того, что на нас начнется давление в сторону допуска частных ВИНК к ресурсам этого региона, акцент будет смещаться и в сторону допуска иностранного капитала.

Я думаю, что иностранные государства в любом случае не допустят ситуации, в которой РФ станет разраба-

Россия — ВТО: мы делали вид, что стремимся туда, а они делали вид, что нас не пускают. Россия идеально подходит на роль мирового поставщика ресурсов

тывать ресурсы Арктики самостоятельно. Нам будет сказано примерно следующее: вы можете брать с нас плату за пользование недрами, требовать соблюдения экологических норм, но вы обязаны пускать всех желающих заниматься нефтегазодобычей на вашем шельфе. И это, кстати, один из базовых принципов ВТО — принцип наи-

Присоединение России к ВТО приведет к еще большему ослаблению большинства ее отраслей экономики

большого благоприятствования (предоставь мне такие же условия, как у лучшего твоего контрагента). А стоит пустить на шельф одного иностранного субъекта (а при наших технологиях без иностранцев не обойтись), как потучатся все.

Есть определенные риски и по топливам. Не секрет, что при принятии нашего Техрегламента за основу были

Мы вступили на одно поле с настоящими зубрами, которые, как говорят наши юристы-международники, «затаскают Россию по судам»

взяты западные стандарты, при этом если спецификации по бензинам и ДТ действительно превосходили российские стандарты, то ситуация с авиационным топливом была прямо противоположной. Нам был фактически навязан стандарт Jet притом, что российское топливо РТ (реактивное топливо) является лучшим в мире — об этом

Россия напоминает «жирного карася», которого долго прикармливали и, наконец, поймали на крючок

свидетельствуют не только физические характеристики топлива, но и факт того, что иностранные перевозчики до сих пор с удовольствием заправляются им в российских аэропортах.

Таким образом, мы теряем конкурентоспособный на мировом рынке продукт, и если раньше мы как-то могли за него бороться, то теперь мы можем натолкнуться на подводные камни ВТО. К примеру, попытка сохранить

свое топливо РТ на рынке путем предоставления ему преференций станет нарушением принципа либерализации торговли.

И еще один момент, близкий к предыдущему. Предлагаю, что в какой-то момент найдутся желающие поставлять на наш рынок качественные и относительно дешевые нефтепродукты (прежде всего, это страны ЕС). И, как показал уже упомянутый спор 1987 года, препятствовать этому мы практически не сможем.

Получится парадоксальная ситуация — РФ не сможет препятствовать ни беспощадному (или с минимальными пошлинами) экспорту углеводородного сырья, ни импорту готовой продукции из этого сырья. Кроме того, с большой

вероятностью мы потеряем свой рынок присадок, который и так уже наполовину заполнен иностранной продукцией. А все это приведет к тому, что наша стратегическая отрасль станет уязвимой.

Мы действительно встроимся в общую торговую систему, но, к сожалению, займем место сырьевого придатка. Ведь все предпосылки к этому уже имеются. Мне сегодняшняя Россия напоминает «жирного карася», которого долго прикармливали и, наконец, поймали на крючок. А чтобы он «сорвался», понадобится еще несколько лет...

АННА АННЕНКОВА

Аналитик ООО «ИК Баррель»

ЗАБЛОКИРУЕМ, ЕСЛИ ЧТО...



По правилам ВТО в странах-участницах должна обеспечиваться свобода транзита, что по идее подразумевает предоставление иностранным компаниям услуг по транзиту углеводородов по трубопроводным системам России.

РФ взяла на себя обязательства по предоставлению свободного транзита углеводородов по своей территории, согласно ст. V ГАТТ. Такое положение вызывает некоторые вопросы, потому что

изначально в ходе переговоров о присоединении к ВТО российская делегация последовательно отстаивала позицию, что статья V ГАТТ не охватывает вопросы транзита по трубопроводам и линиям электропередачи. А это приводит в противоречие с подходом ЕС и ряда других членов ВТО, что действие данной статьи распространяется на транзит товаров данными способами.

Все эти вопросы ранее детально обсуждались и прописывались Россией и ЕС в рамках процесса Энергетической Хартии на переговорах по Протоколу по Транзиту, который как раз и должен был во многом перенести положения статьи V ГАТТ на энергоматериалы и ресурсы.

Однако после выхода России из ДЭХ переговоры прекратились.

Важно, что основные положения ВТО, прописанные в ГАТТ, не учитывают специфики взаимоотношений в энер-

Любые нововведения в ВТО принимаются на условиях консенсуса: Россия потенциально может заблокировать любые попытки привязать положения ГАТТ к газу

гетической отрасли. Это связано с тем, что на момент подготовки ГАТТ газовые рынки еще не были сформированы. Именно этот факт в свое время позволил отклонить все претензии ЕС к России по газу в рамках двусторонних переговоров РФ–ЕС по вступлению в ВТО.

Таким образом, после присоединения к ВТО следует использовать тот факт, что любые нововведения в торговой организации принимаются на условиях консенсуса. Это означает, что Россия потенциально может заблокировать любые попытки привязать положения ГАТТ к газу.

МАРИЯ БЕЛОВА

Эксперт Института энергетики и финансов

УГРОЗ НЕТ, ЕСЛИ НЕТ ДИСКРИМИНАЦИИ



В перспективе борьба за энергоресурсы, прежде всего нефть и газ, будет становиться все более жесткой. Это связано с тем, что в ближайшие десятилетия мировой спрос на нефтегазовое топливо (согласно большинству прогнозов) возрастет, а возможности увеличения его добычи сократятся. Для предотвращения противоборств и конфликтов в мировом сообществе нужны над-

национальные организации, регулирующие движение международных энергетических потоков.

Одной из таких организаций может стать ВТО, которая хочет взять под контроль мировой товарооборот энергоресурсов, противостоять проявлениям «нацио-

Наднациональное регулирование полезно, если оно не ущемляет национальные интересы отдельных стран. А такая опасность существует

нального эгоизма» стран, добывающих и экспортирующих природные ресурсы. В условиях обострения конкуренции наднациональное регулирование полезно, если оно не ущемляет национальные интересы отдельных

стран мирового сообщества. А такая опасность существует.

Стремление промышленно развитых государств получать выгоды за счет стран с сырьевой экономикой проявляется в Соглашении по инвестициям (TRIMS), Генеральном соглашении по торговле и услугам (GATS), в Транзитном протоколе к ДЭХ, Третьем энергопакете ЕС.

Отмена многих технологических барьеров при вступлении в ВТО, инвестиционные правила позволяют иностранным предприятиям более активно выходить на российский рынок энергетического оборудования, укреплять свои позиции в нефтегазовом сервисе России. В этих условиях нефтегазовый комплекс, относящийся к наиболее высокотехнологичным и наукоемким сферам экономики, в России в значительной степени работает на развитие иностранных технологий и производство зарубежного оборудования.

Для проведения бурения на своей территории российские нефтяники привлекают западные нефтесервисные компании (Schlumberger, Halliburton и др.), покупают дорогие наукоемкие технологии. В то же время нефтегазовый комплекс должен стать ключевой сферой и катализатором инновационного развития России.

Переход к инновационной модели хозяйствования невозможен без использования протекционистских меха-

низмов и заметного государственного участия. Однако деятельность ВТО основана на идеологии «свободной торговли» — «открывая себя» мировому рынку, тем самым, развиваем свою экономику и промышленность.

Недискриминационные механизмы ВТО дадут возможность обеспечить справедливое распределение издержек и выгод внутри мирового сообщества

Рецепты свободной торговли, безусловно, — важный фактор прогресса, но одновременно они дают преимущества промышленно развитым странам, закрепляя за странами-добытчиками и экспортерами энергоресурсов сырьевую направленность экономики. Преодоление дискриминационных механизмов даст возможность обеспечить справедливое распределение издержек и выгод внутри мирового сообщества в процессе решения проблемы энергообеспечения.

ВЛАДИМИР ВОЛОШИН

Профессор, зав. сектором энергетической политики
Института экономики РАН

РОССИИ НУЖНА АДЕКВАТНАЯ ПОЛИТИКА



... Я имею в виду, что за новые рынки еще предстоит побороться, а после вступления в ВТО произойдет усиление конкурентоспособности иностранных компаний относительно отечественных на нашей же территории. Это проблема не отдельных российских предприятий, а большей части или почти всех отраслей экономики страны — проблема многоуровневая и многосторонняя.

Решать ее очень сложно, поэтому меня порой просто удручает, когда слышу аргументацию руководителей некоторых министерств о том, что со вступлением в ВТО наступит «светлое будущее». Ну, зачем они оболванивают других, вводят в заблуждение наших политических лидеров? Напротив, в ближайшей перспективе работать большинству российских товаропроизводителей станет сложнее, ведь иностранные конкуренты получают дополнительные ценовые преимущества после отмены ввозных пошлин.

Для того чтобы в национальной промышленности не произошел новый обвал, аналогичный началу 1990-х с ликвидацией тысяч предприятий, сотен тысяч и миллионов рабочих мест, нужно действовать, не повторяя прежних ошибок. То есть, не махнуть рукой — рынок сам разрулит, а обдуманно формировать и проводить

современную государственную экономическую политику, адекватную новой ситуации. Нашему госаппарату необходимо постоянно работать в этом направлении

В ближайшей перспективе работать большинству российских товаропроизводителей станет сложнее

точно в той же степени, в какой отечественным предприятиям стремиться адаптироваться к рыночным новациям, особенно с учетом вступления в ВТО. И про-

Россия: обдуманно формировать и проводить современную государственную экономическую политику, адекватную новой ситуации

изводственники, и чиновники должны напряженно и непрерывно бороться за конкурентоспособность России в открытом мире.

ЮРИЙ ШАФРАНИК

Председатель Совета Союза
нефтегазопромышленников России



Результаты вступления России в ВТО для нефтегазового сектора призрачны — не столько в силу условий вхождения страны во Всемирную торговую организацию после 18 лет переговоров, сколько из-за ожиданий возможных дискриминационных мер в будущем. Часть опасений оправданно и своевременно высказана в статье Л.Славинской (см. «ВТО не несет угроз ТЭК России... Не факт»). Наглядный пример давления

ВТО на Китай в части обеспечения доступа иностранных компаний к его ресурсам достаточно поучителен. Но можно ли прямо переносить эти примеры на российскую почву?

Результаты вступления в ВТО для нефтегазового сектора — призрачны, не столько в силу условий вхождения, сколько из-за ожиданий возможных дискриминационных мер

Остановимся на нефтяной отрасли, в которой сформировалась более конкурентная среда (в частности, с разделением добычи и транспортировки), нежели в газовой, и которая не подвергается такому давлению со стороны Евросоюза, как наше «национальное достояние».

Речь должна идти о создании полноценной конкурентной среды внутри России, выходе российских компаний на рынки услуг как внутри страны, так и за ее пределами

В какой степени для России опасно расширение доступа частных компаний, в том числе иностранных, к природным ресурсам? Упоминание о возможном снятии ограничений доступа частных компаний к разработке Арктики (речь идет о шельфе), а также, что очевидно, и о доступе к иным месторождениям федерального значения — насущно для российской экономики, поскольку ре-

Это возможно не только благодаря государственным протекционистским мерам, нужно и желание самих предприятий

сурсов государственных компаний (технических и финансовых) явно недостаточно для широкомасштабного вовлечения в хозяйственный оборот этих запасов.

Условия вхождения в проект в качестве миноритарных участников для негосударственных компаний очевидно дискриминационно. Предложения о снятии ограничений не раз высказывались частными нефтяными компаниями,

а в настоящее время находят активную поддержку в органах исполнительной и законодательной власти.

Поэтому первая часть вопроса — доступ *частных* компаний — будет иметь только положительный эффект для российских компаний и для российской экономики в целом.

Вторая часть вопроса связана с доступом *иностранных* компаний. Думаю, что здесь тоже ситуация будет развиваться не по-китайски. Если мы возьмем пример ближайшего соседа — Норвегии, также члена ВТО, то очевидно соблюдение интересов норвежских компаний в области освоения шельфа и развития обеспечивающих отраслей.

Если говорить об освоении арктического шельфа, наиболее перспективного направления, по преобладающему мнению, развития нефтегазовой отрасли России, то позиция руководства страны формулируется достаточно четко: Россия выступает за соблюдение всеми государствами, в том числе внерегиональными, исторически сложившегося правового режима Арктики, зафиксированного в ряде международных соглашений, в частности, Конвенции ООН по морскому праву (UNCLOS), однозначно определяющей статус российских арктических ледовых акваторий (ст. 234 «Покрытые льдом районы») со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Акватории, расположенные вне действия ст. 234, в первую очередь, зона спорной юрисдикции между Россией и Норвегией, вовлечены в освоение консорциумами с международным участием (Statoil, Eni), что образует достаточно влиятельное лобби, способное противостоять стремлению ВТО к роли глобального «регулятора добычи и вывоза национальных природных ресурсов».

Видимо, речь, в первую очередь, должна идти о создании полноценной конкурентной среды внутри России, выходе российских компаний на рынки услуг как внутри страны, так и за ее пределами. Это возможно не только благодаря государственным протекционистским мерам, нужно и желание самих предприятий.

Печален опыт, связанный со Штокмановским проектом. Норвежские компании провели переквалификацию российских поставщиков нефтегазовой отрасли по системе Ахилл, но из одиннадцати предприятий, успешно прошедших квалификацию, по данным INTSOK, никто не предпринял реальных попыток выйти на рынок Норвегии. Причины, видимо, кроются не только в том, что Норвегия относится к странам с наименее дружескими отношениями к российским инвестициям (оценка «Эксперта» в 2011 году по данным опросов Gallup, AC Nielsen, MORI, Business Monitor International), но и в неумении российских производителей товаров и услуг вести маркетинговую политику. В результате, попытка пройти повторную квалификацию в системе Ахилл для всех компаний окончилась провалом.

Кстати, у норвежских поставщиков нефтегазовой отрасли объемы зарубежных продаж приблизительно равны поставкам для освоения норвежского континентального шельфа, который считается наиболее крупным мировым рынком.

МИХАИЛ ГРИГОРЬЕВ
Директор ГКЦ Гекон



Международный форум ПравоТЭК'2012

www.lawtek.ru

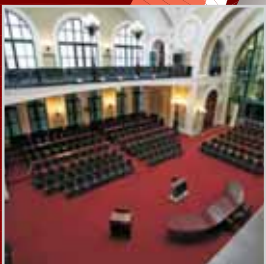
Москва, 13–16 ноября 2012 года

ОРГАНИЗАТОРЫ ФОРУМА

Группа изданий «ПравоТЭК»
Российское геологическое общество
РГУ нефти и газа им.И.М.Губкина

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ И УЧАСТИИ

Минприроды России
Минфина России
ФАС России
ТПП РФ



13–15 ноября 2012 года
10-й Юбилейный семинар

Налоги и ТЭК – 2013

Москва, гостиница «Татьяна»

13–14 ноября 2012 года
5-я Всероссийская конференция

Недропользование в России: государственное регулирование и практика

Москва, Конгресс-центр ТПП РФ

15–16 ноября 2012 года
Международная конференция

Коррупция и мошенничество в компаниях: методы противодействия и комплаенс-стратегии

Москва, Конгресс-центр ТПП РФ

ОРГКОМИТЕТ ФОРУМА

Москва, ул. Зацепы, 23
Тел. (499) 235-4788,
(499) 235-2549,
(499) 787-7022, (499) 787-7685
Факс: (499) 235-2361
e-mail: order@lawtek.ru
<http://conference.lawtek.ru/>

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ФОРУМА

www.lawtek.ru
ПравоТЭК

<http://conference.lawtek.ru/>

В ПОЛОЖЕНИИ ВЕДОМОГО



Действительно, нормы ВТО затрагивают топливно-энергетический комплекс и в целом сырьевую тематику слабее, чем остальные отрасли. Дело тут, по видимому, в том, что страны-покупатели энергетического сырья, как правило, не строят препятствий импорту, будучи заинтересованы в его максимальной доступности.

Идеологией ВТО изначально была, прежде всего, борьба с импортным протекционизмом, а с экспортными барьерами, которые по тем или причинам устанавливаются производителями энергоресурсов, ВТО дела почти не имела, тем более что нефтегазовая отрасль является «су-

Правовой статус ВТО будет направлен на устранения «несправедливого» ценообразования на российские нефть и газ

веренным» источником удовлетворения рентных потребностей государства и в развитых странах.

Однако восприятие стоимости сырьевых ресурсов как фактора ценообразования на другие товары переводит вопрос экспортных пошлин и антимонопольной политики

Основным проигравшим может стать государство, которое постепенно лишает себя традиционных рычагов влияния на нефтегазовую отрасль

в более традиционную для ВТО плоскость. Не случайно вопрос внутренних цен на газ был основным камнем пре-

ткновения переговоров России с ЕС по ВТО. Можно ожидать, что наши партнеры по организации будут применять все возможности правового статуса ВТО для устранения «несправедливого» ценообразования на российские нефть и газ как за пределами страны, так и внутри нее.

Это же касается и нюансов GATS и TRIMS, которые могут быть и будут использованы если не для «либерализации» российского экспорта углеводородов, то для освоения иностранными компаниями отечественного рынка услуг в нефтегазовом секторе, тем более что условия для нового «скачка» в данном направлении после подписания целого ряда стратегических соглашений с западными нефтяными компаниями более чем благоприятные.

Тем не менее, заявление о том, что последствия вступления в ВТО будут губительным для российского ТЭК, — упрощение. Для самих компаний сектора дальнейшая либерализация в торговле и услугах может обернуться некоторыми выгодами, будь то облегченный доступ к технологиям, снижение налоговой нагрузки или рост цен на продукцию на внутреннем рынке.

Основным проигравшим в данном случае может стать государство, и не только в смысле прямых финансовых потерь, которые может повлечь за собой смягчение пошленного и налогового регулирования. Интегрируя правовое поле экономики страны в систему ВТО, да и в целом в международную систему, государство постепенно лишает себя традиционных рычагов влияния на нефтегазовую отрасль, возможно до конца пока не понимая далеко идущих последствий этого процесса.

В системе ВТО Россия (как страна, не представляющая ни один из сложившихся и соперничающих мировых макроблоков) будет находиться в положении ведомого. Не в последнюю очередь и благодаря накопленному нашими партнерами опыту юридической практики внутри ВТО.

ДЕНИС ДЁМИН

Начальник аналитического отдела BFA

НАС СДЕЛАЮТ УЧЕНИКАМИ



Если верить формуле «Заграница нам поможет» (а она должна служить правильному восприятию вступления в ВТО), то какая уж тут угроза — «положительный» эффект почти неизбежен. Судите сами.

Публичная «заявка» П.Лами на необходимость усиления роли ВТО в регулировании добычи и экспорта природных ресурсов проиллюстрировала очередной раз размытость действующих правил ВТО. К тому же подписание GATS предполагает допуск иностранных компаний к оказанию услуг в области ГРП без ограничений, а помимо этого существует веро-

ятность признания не соответствующим ее нормам закона РФ «О недрах».

То есть, сценарии дальнейшего развития событий могут быть весьма различными, но главное, становится вполне реальным внешнее «обучение» России рациональному недропользованию (китайский прецедент пока зателен).

А учить есть чему:

- ♦ скорейшему и успешному преодолению издержек «лоскутного» характера недропользования (см. *НГВ №07'12*), ликвидации последствий распада системы сплошного геологического изучения, тематических (академических) обобщений и анализа всей суммы знаний, пониманию значения восстановления регионального (опережающего) исследования недр для судьбы отрасли и планирования развития экономики страны;

- ♦ определению методических основ ведения нефтегазопроисловых работ, минимизации рисков при ГРП независимо от демаркационных границ (кроме геологических);
- ♦ обеспечению взвешенной государственной политики в сфере стратегических минерально-сырьевых ресурсов, повышению эффективности налоговой и тарифной политики;
- ♦ выработке необходимого комплекса государственных и отраслевых мер в сфере воспроизводства минерально-сырьевой базы углеводородов (в т.ч. целевых программ ГРП);
- ♦ разрешению противоречия между принадлежностью недр государству и частным характером принадлежности геолого-геофизических данных (наносающего непоправимый вред как государству, так и недропользователям, и усугубляющегося при участии иностранцев);

- ♦ и многому другому, чего когда-то мы умели великолепно делать сами, но «подзабыли» в силу известных обстоятельств.

Становится вполне реальным внешнее «обучение» России рациональному недропользованию: благо, учиться есть чему

Но стоит ли становиться «учениками» такой ценой, ценой превращения в них из самодостаточных и суверенных хозяйственников и недропользователей?

ВАЛЕРИЙ КАРПОВ

Начальник отдела технического консалтинга и исследований месторождений УВС ООО «ИИТИМУН», заслуженный геолог РФ, к.г.-м.н., эксперт России по недропользованию (НАЭН)

И ДА И НЕТ



На мой взгляд — и да и нет. Если начинать с конца, то в отличие от металлургии, которой приходится выдерживать жесткую конкуренцию на основных рынках сбыта (в частности, европейском), что ранее открывало дорогу для недружественных действий, российский нефтегазовый сектор никогда не испытывал проблем с антидемпинговыми расследованиями или квотированием продукции.

Причина этого вполне очевидна: в отличие от российской металлургической продукции, российские энергоносители (нефть и газ) — более востребованный продукт. Более того, российская нефтянка уже давно и вполне успешно нашла свою нишу в системе международного разделения труда, встроившись в существующие мирохозяйственные связи.

В этой связи вступление России в ВТО, на мой взгляд, не несет прямой угрозы российской нефтегазовой отрасли. Особенно учитывая сохраняющийся высоким спрос на российские энергоносители в основных странах-потребителях, несмотря на попытки альтернативных поставок, а также уменьшение числа прямых конкурентов (в частности, Ирана).

Тем не менее, стоит отметить, что те обязательства, которые взяла на себя Россия, подписывая протокол о вступлении в ВТО, могут иметь определенное негативное влияние на развитие отрасли. В первую очередь, это касается усиления споров с основными потребителями, а также странами-транзитерами российских энергоносителей. В частности, с Европейским Союзом, который уже заявил о том, что намерен решать существующие споры (в частности, Третий энергопакет ЕС) в рамках органов ВТО.

Кроме того, более жесткую позицию по вопросу поставок российских энергоносителей (в частности, снижение их стоимости) могут занять и отдельные страны-

потребители, многие из которых недовольны долгосрочными контрактами и режимом take or pay. Все это открывает возможность по развязыванию так называемых «торговых войн», в которых наша страна еще да-

Вступление России в ВТО, на мой взгляд, не несет прямой угрозы российской нефтегазовой отрасли

леко не поднаторела. При этом возможный проигрыш означает, что России придется столкнуться с весьма негативными последствиями в виде штрафов.

Кроме того, по правилам ВТО, России фактически придется либерализовать свой нефтяной рынок. А это может негативным образом отразиться на смежных отраслях —

Тем не менее, обязательства, которые взяла на себя Россия перед ВТО, могут иметь определенное негативное влияние на развитие отрасли

в частности, геологоразведке, нефтесервисных компаниях, а также трубниках, которым придется выдерживать более жесткую конкуренцию.

Причем не факт, что они смогут ее выдержать. А это фактически означает разрыв прежних экономических взаимосвязей, что может иметь негативные последствия для развития малых и средних нефтегазовых компаний, ориентированных преимущественно на работу с отечественными подрядчиками.

АНДРЕЙ КИНЯКИН

Ведущий эксперт
ИА «Финмаркет»

ЯВНЫЙ МИНУС



Столь продолжительный процесс вступления России в ВТО лично у меня вызвал недоумение и раздражение. Тем более что ни для своего бизнеса, ни для бизнеса моих уважаемых клиентов я преимуществ не видел. Не мешало же это ЛУКОЙЛу уверенно встраиваться в ТЭК Европы!

Но случилось то, что случилось: Россия в ВТО. А коли так — живем по уставу этого монастыря, куда сами 20 лет стучались. Получаем еще один «судебный» орган и кучу контролирующих. А также обязательства по исполнению их решений. Явный минус!

АЛЕКСАНДР МОСКАЛЕНКО
Президент группы компаний
«Городской центр экспертиз»



ЧАСТЬ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ИГРЫ?



Согласно правилам ВТО, отказаться от обязательств перед ВТО по либерализации торговли или изменить условия по обязательствам возможно только через три года после вступления в силу этих обязательств и только после выплаты компенсаций за текущие и будущие убытки торговым партнерам. Объем компенсаций определяет суд ВТО или назначаемый

орган по урегулированию споров, профильный по конкретным соглашениям.

Если не будет достигнуто соглашение о компенсациях, либо страна-ответчик не выполняет рекомендации по компенсациям, ВТО может разрешить стране-обвините-

**Россия: ставка на то, что у членов ВТО
хватит здравого смысла не нагнетать
«юридическую» напряженность**

лю приостановить действие ее уступок и обязательств по отношению к стране-ответчику. То есть, с российской стороны делается ставка на то, что у западных, к примеру,

**Россия, вместе с другими странами,
способна более эффективно отстаивать
свои интересы в рамках ВТО**

стран хватит здравого смысла не нагнетать напряженность путем развития негативных для сотрудничества законодательных коллизий. В противном случае Россия бу-

дет вынуждена реформировать нынешнюю политику экономической открытости и риски, связанные с такими решениями, носят ограниченный характер.

При этом, вне зависимости от вступления или невступления России в ВТО, в мире будет развиваться технологическая и экономическая кооперация, снижающая издержки, повышающая производительность труда. Россия может либо остаться в стороне от этих процессов, либо создать на своей территории за счет выгодного экономического-географического положения транспортно-производственные глобальные «коридоры» на базе членства в наднациональных экономических структурах.

Усиление борьбы за ресурсы также произойдет независимо от членства России в ВТО. Можно вступить в этот процесс раньше или чуть позже, но он все равно наступит. Это усиление предполагает обострение административно-правового давления между конфликтующими сторонами. Иран получил санкции не «по линии ВТО». Вступление России в ВТО может быть частью большой политической игры, в которой основной конфликт происходит не между государствами, а между государственными структурами и частными монополиями.

Добавлю, что баланс интересов в рамках ВТО не обязательно в долгосрочном периоде склонится в пользу развитых стран, решающих значительные долговые проблемы и вынужденных проводить мягкую монетарную при жесткой бюджетной политике. Россия, вместе с другими странами, способна более эффективно отстаивать свои интересы в рамках ВТО, так же как это делается на примере сирийского конфликта в рамках ООН или как это происходит в МВФ, где развивающиеся страны наращивают свою долю в ресурсах фонда.

АЛЕКСАНДР ОСИН
Главный экономист
УК «Финам Менеджмент»

RUSSIA POWER ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

5-6 марта 2013
Экспоцентр, Москва, Россия

Совместно с:

HydroVision
RUSSIA

Где отрасли соединяются



ПРИГЛАШЕНИЕ К УЧАСТИЮ

Russia Power широко известна как центральное место встречи российской и международной электроэнергетической отрасли.

Russia Power, участие в которой оценивается многими экспонентами как необходимое для поддержания бизнеса в России, представляет ведущие российские и международные компании электроэнергетической отрасли, демонстрирующие последние достижения в сфере услуг и технологий, охватывающих ключевые аспекты электроэнергетики. Информативные и вызывающие острые дискуссии сессии конференции освещают стратегические и технические темы, отобранные и представленные ведущими участниками электроэнергетической отрасли.

Russia Power 2012 совместно с HydroVision Russia привлекли 5851 посетителя, 158 экспонентов и свыше 790 делегатов из 62 стран.

Почему вы должны принять участие в Russia Power 2013 в качестве экспонента:

- Повысите узнаваемость вашей компании
- Представите свою продукцию, технологии и получите новую клиентскую базу
- Получите уникальный доступ к международной электроэнергетической отрасли
- Исследуете возможности для ведения бизнеса и встретите новых партнеров в динамичной обстановке
- Представите новые продукты и услуги представителям ведущей отраслевой прессы
- Уникальная возможность для определения потенциальных покупателей и установления долгосрочных партнерских отношений с клиентами
- Возможность общения с наиболее влиятельными представителями топ-менеджмента в течение двух дней
- Превосходство над конкурентами
- Возможность встретиться с вашими заказчиками лично

Выставка Russia Power 2013 с новой и еще более обширной выставочной площадкой обещает стать лучшей в своем роде. Присоединяйтесь к нам на Russia Power, мероприятия, где отрасли соединяются.

Дополнительную информацию о выставочных площадях и спонсорстве вы сможете получить у:

РОССИЯ И СНГ
Наталья Гайсенок
Менеджер по продажам
Т: +7 499 271 93 39
Ф: +7 499 271 93 39
E: nataliag@pennwell.com

www.russia-power.org

Собственник и
устроитель:



В партнерстве с:



При поддержке:



Представлено:



ПРЯМЫХ УГРОЗ НЕТ



Прямых угроз для российского ТЭК вступление России в ВТО не несет. В протоколе о присоединении России к ВТО не оговаривается изменение условий для России относительно экспорта энергоресурсов. Более того, в будущем не стоит ожидать изменений в правилах ВТО, которые могут серьезно осложнить ситуацию с экспортом энергоресурсов Россией: стран, не согласных с такими изменениями

наберется немало, т.к. мы не единственные, кто может пострадать при таком сценарии.

Опасность представляет собой нетарифное регулирование в международной торговле: различные экологические правила, придирки к местному законодательству на предмет его соответствия «высоким целям» ВТО — ко всему этому нужно готовиться уже сейчас. Из непрямых последствий стоит также отметить, что у ЕС появляется дополнительный рычаг давления на Россию в энергетических спорах.

ЮРИЙ СААКЯН

Генеральный директор,
Институт проблем естественных монополий

УГРОЗА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОБОРУДОВАНИЯ



Механизм ВТО рассчитан на обеспечение свободной торговли товарами и услугами между странами-участниками, то есть на минимизацию торговых барьеров. В этом смысле продукция российского ТЭК не подпадает под категорию товаров, которым необходимо преодолевать заградительные механизмы. Ибо потребители энергоресурсов заинтересованы в либерализации

внутренних рынков с целью роста конкуренции, а значит, снижения зависимости от ограниченного круга поставщиков.

Если же рассматривать ТЭК в более широком смысле этого слова, то вступление России в ВТО несет определенную угрозу для ряда отраслей, которые обслуживают интересы компаний топливно-энергетического сектора. В первую очередь, это касается производителей нефтяного, газового и энергетического оборудования, многие из которых выживают за счет политически навязываемого норматива по использованию отечественной продукции в номенклатуре закупаемого компаниями оборудования.

АРМЕН САФАРЯН

Вице-президент Группы Optima

ДОГМА И ИНТЕРПРЕТАТОРЫ



Я совершенно согласен с той идеей, что в современном мире важны не зафиксированные нормы, а умение их применять. Правоприменение является более значимым моментом, нежели само право. В этом плане замечание о том, что предварительные договоренности об условиях вступления в ВТО могут оказаться не столь существенны, вполне разумно. Так оно и будет. Особенно

в сегменте регулирования торговли газом, которую те же европейцы считают рыночным механизмом. Соответственно, популярные в ЕС ныне подходы в области развития газового рынка вполне можно попытаться пробить при помощи ВТО. И это надо понимать.

Увы, не только в России «закон что дышло...». Мы уже обсуждали на страницах НГВ тему борьбы с субсидиями. Я тогда высказал мнение, что российские власти зачастую даже не понимают, во что ввязываются и какие обязательства на себя принимают. Да, мы очень долго согласовывали условия членства в ВТО. Но теперь все перейдет на уровень их интерпретаций, где нужна целая армия грамотных юристов для отстаивания своих интере-

сов. Мы же к этим юридическим боям совершенно не готовы. ВТО уже в ближайшее время вполне может совер-

Правоприменение является более значимым моментом, нежели само право. Нормы ВТО не догма, и все зависит от ловкости рук интерпретаторов

шить экспансию на энергетическую «поляну». И для нас это станет откровением вроде подачи Еврокомиссией иска в суд против «Газпрома».

При этом, говоря о ВТО и энергетике, не стоит забывать и другой момент. Он связан с давним требованием по выравниванию внешних и внутренних цен на энергоносители. Это означает, что тема ВТО еще может «выстрелить» и сугубо внутри страны. Скажем, при помощи ВТО наши производители газа вполне могут вернуться к лоббированию принципа равнодоходности экспорта и поставок на внутренний рынок. Еще раз повторю — нормы ВТО не догма, и все зависит от ловкости рук интерпретаторов.

КОНСТАНТИН СИМОНОВ

Генеральный директор
Фонда национальной энергетической безопасности



24-26 октября 2012

III Всероссийская кадровая конференция

ТЭК России: от кадровых ресурсов к человеческому капиталу

Деловая программа

Выставка «Современные HR-технологии для ТЭК»

Обучающая программа

**Стратегия развития и лучшие практики
управления персоналом ТЭК!**



Организатор:

МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Национальная конфедерация **«Развитие человеческого капитала»**

Оператор:



**Отраслевой стратегический
партнер**

www.HREnergy.ru

conf@hrenergy.ru +7(499)755-78-48

УГРОЗА НЕ В ВТО, А В СОБСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ



А несет ли погода угрозы человеку, собравшемуся выйти на улицу?! Если покидаешь домашний очаг, чтобы идти на работу или повидаться с друзьями, то должен быть готов и к жаре, и к заморозкам, и к дождю, и к солнцу... Как нас учили с детства: «Нет плохой погоды — есть плохая одежда!» Выходить в трусах на улицу зимой глупо и болезненно.

ВТО — это система регулирования рынков. Умный и сильный использует ее в своих интересах, неумехи — оттесняются

ВТО — это система регулирования рынков. Умный и сильный использует ее в своих интересах, неумехи — оттесняются в резервации

в резервации. Неизбежно. Даже в ТЭК, где у России сильные стартовые позиции. За место под солнцем надо бороться — конкурентная среда рынка никому ничего не гарантирует. Где теперь знаменитые PanAm или Kodak?

Утешать себя более или менее благополучным текущим состоянием дел недалековидно — кто не идет вперед, тот отстает

Все, как в жизни: можно профукать наследство, можно его преумножить.

Можно, как это сделал «Газпром», заблокировать экспорт газа с «Сахалина-1» и тем самым освободить от России рынок АТР для австралийцев, а можно устранить мо-

Россия заинтересована сидеть на природных богатствах, как собака на сене, или в ее же интересах пустить их в оборот и повысить уровень жизни своих граждан?

нополию на экспорт газа не только для НОВАТЭКа, но и для «Роснефти», ЛУКОЙЛа, «Сургутнефтегаза» и др.

Угрозу российскому ТЭК несет не ВТО, а проводимая, по крайней мере, последние 10 лет собственная государственная экономическая политика

Недавно на одном круглом столе обсуждалась проблема Третьего энергетического пакета ЕС и его опасности для России, а кончилось все тем же — разговором про

газ и опасностях для «Газпрома». Как говорил Джабраил товарищу Саахову: «А ты не путай свою личную шерсть с государственной!» Компании не нужны конкуренты, в том числе иностранные, зато нужны налоги поменьше да тарифы побольше, а стране конкуренция, например, среди недропользователей позволяет на лучших условиях обеспечить разработку ее недр.

Особенности топливной отрасли диктуют определенную инерционность развития: укрепление или ослабление конкурентных позиций происходит постепенно, растягиваясь на годы. Поэтому утешать себя более или менее благополучным текущим состоянием дел недалековидно — кто не идет вперед, тот отстает. Пропустить зарождающиеся новые тенденции на рынке — все равно что в боксе пропустить тяжелый удар.

Внезапно обнаруживается, что и со сжиженным газом опоздали, и на вызовы сланцевой революции ответить не сумели... До сих пор приходится слышать хор сланцевых скептиков (запасы, экология), но совсем не слышно тех, кто говорил бы не только о сохранении нынешних тенденций, но и о возможности продолжения и ускорения технологической революции в нетрадиционных источниках энергии. А ведь энергетическая политика страны должна учитывать обе возможности развития энергетических рынков...

Что касается экологической политики в ВТО, то на фоне экологической провокации в истории с проектом «Сахалин-2» или волюнтаристских решений по попутному газу, которые власти с опозданием пытаются смикшировать инвестиционными льготами, наша страна выглядит вполне подготовленной к «коварству ВТО» в сфере экологии...

У России есть некоторое время на адаптацию к требованиям ВТО. Как оно будет использовано? Автор статьи (см. «ВТО не несет угроз ТЭК России... Не факт», стр.36) пишет об одиннадцати годах Китая, намекая, что нынешнему президенту России их как раз хватит на два срока? А что будет дальше? Останется ли ТЭК любимой игрушкой элит, когда чужие в него не допущены? Мы помним, как только что попрощалась с Россией компания Сопос, которая не увидела здесь перспектив для развития. Как вхолостую крутится бесконечная сага о Штокмане, когда виноваты все, но не «Газпром»: и несговорчивые французы, и сговорчивые норвежцы...

Многих возмущает, что Россию обвиняют в ресурсном эгоизме, ну, буквально зарятся на наши природные богатства! Безвозмездно? Отобрать хотят? Или все-таки готовы платить? Мир рассматривает сырье на шарике как общее благо, но об экспроприации первая мысль приходит в голову именно в той уникальной стране, где швондеры и шариковы привыкли предельно просто решать вопросы собственности.

Россия заинтересована сидеть на природных богатствах, как собака на сене, или в ее же интересах пустить их в оборот и повысить уровень жизни своих граждан? Чтобы не бежали из страны... Всего в мире примерно 630 млн человек не хотели бы жить на родине, что, конечно, не значит, что все они переедут в обозримом будущем. К нам в ближайший год, согласно исследованию Gallup: The Many Faces of Global Migration, готовы приехать 7 млн человек, правда почти все они не планируют в ней задерживаться надолго. В большинстве своем это уроженцы Средней Азии. Покинуть

Россию хотели бы в два раза больше людей — 15 млн. Это одна тенденция. Есть и другая: США привлекает 23% потенциальных мигрантов мира, а это 145 млн человек, т.е. больше, чем все население России.

Таким образом, чтобы ВТО не сулило ТЭК России неприятностей, нужно, чтобы было чем торговать, т.е. в стране должна быть создана соответствующая товарная масса, по цене и качеству имеющая спрос на мировых рынках. А для этого необходимы новые проекты, т.е. прямые инвестиции. А для них нужен благоприятный инвестиционный климат. А он не ограничивается налогами или подключением к электросетям — начинать надо с

обеспечения верховенства права, которое гарантирует защиту личной свободы предпринимателей и их права собственности. Танцевать нужно от этой палочки. И по своему символично, что об этой азбуке приходится говорить после 20 лет рыночных реформ...

Так что угрозу российскому ТЭК несет не ВТО, а проводимая, по крайней мере, последние 10 лет собственная государственная экономическая политика.

МИХАИЛ СУББОТИН

Директор консалтинговой компании
СРП — Экспертиза

ПОЛЕ БОРЬБЫ



Статья Л.Славинской поднимает, может, и не новую, но для нас явно ставшую неожиданной проблему. Возможно, найдутся критики, которые сочтут материал чересчур «алармистским» по форме подачи. Однако, похоже, только в такой форме проблема может затронуть, даже встревожить читателя, породив широкую дискуссию, которую, судя по фактам, пора начинать.

Действительно, традиционно считалось, что ВТО не занимается регулированием торговли сырьем. Так и мы, вступая в эту организацию, беспокоились о чем угодно, только не о собственных правах и свободах в определяющих для нас отраслях — сырьевых, прежде всего, ТЭК. Но, пока мы долго и упорно вступали, мир не стоял на месте. Менялась и Всемирная торговая организация.

После нескольких лет топтания вокруг проблем поддержки сельского хозяйства и других, ВТО также ищет точки приложения собственных возможностей. И если исходить, что было бы логично, из ситуации в мировой торговле, то нынешний интерес к группе сырьевых товаров очевиден.

На фоне резкого замедления темпов роста физических объемов мирового товарооборота в 2011 году — мировой товарный экспорт увеличился на 5,0% против 13,8% в 2010 году — произошел существенный рост внешнеторговых цен, особенно на сырьевые товары. В целом сырье подорожало (по отношению к 2010 году) на 26%, в том числе нефть и другие энергоносители — на 32%, продовольствие — на 17%, металлы — на 14% и непродовольственные сельхозтовары — на 23%. Здесь приведены данные вышедшего в середине лета Доклада о мировой торговле — 2012, подготовленного секретариатом ВТО.

Явно появляется поле для новых инициатив, норм и правил. Что естественно. ВТО — такое же поле борьбы интересов, как и любая подобная организация. Но мы уже

ВТО — такое же поле борьбы интересов, как и любая подобная организация: борьба эта будет неизбежно происходить при нашем активном участии

вступили, поэтому борьба эта будет неизбежно происходить при нашем активном участии. Для чего надо не только хорошо ориентироваться в существующих нормах и правилах, но и быть готовыми настаивать, пробивать, проталкивать свои, выгодные нам.

Для чего надо не только хорошо ориентироваться в существующих нормах и правилах, но и быть готовыми настаивать, пробивать и проталкивать свое

И здесь в статье совершенно оправданно приведен пример Китая, который «активно готовит юристов, специализирующихся на праве ВТО». Этот вопрос поднимался еще в середине 1990-х годов, но с тех пор никакой системы кадрового, как и аналитического обеспечения нашей деятельности в ВТО пока не заметно. Хотя уже активно говорим о необходимости вступления в ОЭСР...

ИГОРЬ ТОМБЕРГ

Руководитель Центра энергетических и транспортных исследований Института востоковедения РАН,
профессор МГИМО

ПРЯМОЙ УГРОЗЫ НЕТ

Нет, такой прямой угрозы нет. Другое дело, что требования ВТО должны заставить отечественные предприятия, особенно угольной промышленности, вложить ресурсы в оздоровление производств, но это в интересах российского народа, особенно жителей промышленных районов.

АЛЕКСЕЙ ХАЙТУН

Руководитель Центра энергетической политики Института Европы РАН

ОПАСЕНИЯ НЕ БЕСПОЧВЕННЫ...



Есть у нас основания для таких опасений. Уж больно «партнеры» у нас на западе жуликоваты, каждый раз у них находится новый туз в рукаве. Напомню кое-какие детали.

Когда мы газ в 1990-х поставляли в Европу по фиксированным ценам \$80–120 за 1000 м³, никто не возражал. Хвалили, по плечу хлопали. Когда потом привязали цену газа к дешевеющей нефти и подписали долгосрочные договоры — тоже восторг был немалый, думали, что крепкий хомут России на шею повесили.

Конечно, будут цепляться, наймут крючкотворов, попытаются не мытьем, так катаньем дешево прибрать к рукам богатые ресурсы

А вот когда нефтяные цены закономерно выросли, газовые — за ними, наши покупатели взвыли и начали искать, как отказаться от подписанных договоров. Врагу я таких «партнеров» не пожелаю....

Втрое сократить экспорт сырой нефти (а также руды, металлов, круглого леса и т.п.). И заморозить чуть выше текущего уровня экспорт газа

Конечно, будут цепляться, наймут крючкотворов, попытаются не мытьем, так катаньем дешево прибрать к рукам богатые ресурсы. Привыкли на чужих нефти-газе наваривать 70–75% цены, пока они дойдут к потребите-

Сланцевого блефа в Европе хватает, его наговорили уже на десятки триллионов кубометров, вот им и топите

лю. Только вряд ли получится. Больно уж хитрости у них недалекие, не ориентированы они на перспективу. А мы, наоборот, будем смотреть в будущее.

Будущее настойчиво твердит нам, что с экспортом сырья пора кончать. Не завтра, разумеется, но через

Есть у нас свои крепкие аргументы, не молочным теленком Россия вступила в ВТО, хотя и борьба предстоит серьезная

15–20 лет — обязательно. И тенденция эта уже налицо, в прошлом году экспорт нефти у нас сократился на 1,3%,

до 241,8 млн тонн (при росте добычи!), а экспорт нефтепродуктов за 10 лет вырос в 1,76 раза, до 133 млн тонн.

Потому — самое время нам сейчас тщательно продумать стратегию и поставить задачу ВТРОЕ сократить экспорт сырой нефти (а также руды, металлов, круглого леса и т.п.). И заморозить чуть выше текущего уровня экспорт газа. Газ у нас во многих районах ждут — не дождутся, да и цена у него уже подросла, газификация стала делом прибыльным.

Разумеется, международные договоры будем выполнять, новые трубопроводы газом обеспечим. А больше — извините, господа, придется вам сланцевым блефом дома топить. Сланцевого блефа в Европе хватает, его наговорили уже на десятки триллионов кубометров, вот им и топите. Может быть, тогда и научитесь соблюдать договоры. Новые-то открытия остались только на глубоком шельфе, а там газ отбирают форсированно, 10–12 лет — и нет месторождения... Потому мы свои запасы газа хотим сохранить, еще пригодятся.

Нефть тоже придется поберечь, ту, что ближе к портам, — отправлять на экспорт, а остальную — в переработку. Экспортные магистральные нефтепроводы на западе реконструировать уже не будем, отслужат свой срок — выведем из эксплуатации. Потому что на другом конце трубы ненадежные партнеры сидят. Эти решения экономика сама подсказывает. Нам продукты нефтехимии нужны, пластмассы. Будете производить из нефти изделия — дадим налоговые льготы.

Крик, конечно, поднимется, поэтому никаких запретов, квот и прочих административных вывертов допускать нельзя. Медленно, год за годом (очень дифференцированно!) поднимаем налоги на добычу сырья и возвращаем часть из них производителю *после переработки*. Глубже переработал — больше возвращаем. Никакой дискриминации: возвращаем и нашим, и зарубежным компаниям. Будет у них стимул в России заводы строить.

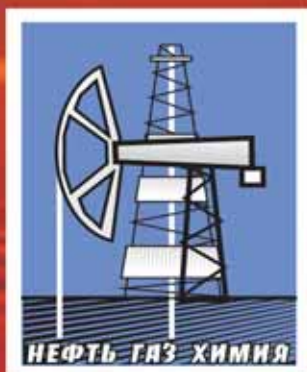
Однако, это стратегия, дело долгое, а пока придется учиться. Компаниям, юристам, чиновникам. Создавать коалиции в самой ВТО. Не только Россию там шельмовать собираются, другие тоже страдают. Газовый картель укреплять. Самим наступать, инициировать иски, благо у наших противников бревен в глазу хватает. Куда же от такой тяжелой и неблагодарной работы денешься?

Китайский опыт будем пристально изучать. В 2005 году стала членом ВТО Саудовская Аравия. Там ВСЕ нефтяные запасы находятся на балансе государственной компании Saudi Aramco, и уже она решает, кого взять себе в партнеры. Это соответствует требованиям ВТО? Вроде никто не против. Так вот: у нас ТОЧНО ТАК ЖЕ действуют государственные компании «Газпром» и «Роснефть», но не на всех месторождениях страны, а только на стратегических. Когда будете, потирая руки, готовить для России санкции, не забудьте, про Саудовскую Аравию...

Так что есть у нас свои крепкие аргументы, не молочным теленком Россия вступила в ВТО, хотя и борьба предстоит серьезная. Хорошо, что своевременно об этом думаем, кто предупрежден — тот вооружен.

Александр ХУРШУДОВ

К.т.н., член-корреспондент МАНЭБ



Волгоград

Дворец Спорта профсоюзов

12-14 декабря 2012

ВЫСТАВКА

ОБОРУДОВАНИЕ - НЕФТЬ. ГАЗ. ХИМИЯ. ВЫСТАВКА-КОНФЕРЕНЦИЯ

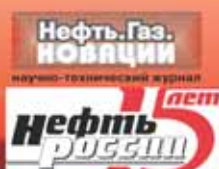
15-я специализированная выставка
оборудования, материалов,
технологий для нефтяной,
газовой промышленности,
нефтеперерабатывающего
комплекса.

**БИОХИМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ
ЭКО-ПЕРЕРАБОТКА И УТИЛИЗАЦИЯ ОТХОДОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:



Волгоградский Выставочный Центр "Регион"
400007, Волгоград, а/я 3400
тел./факс: (8442) 26-61-70, 24-26-02, 26-51-86
e-mail: ngch@regionex.ru www.regionex.ru



В ПОИСКАХ ЕРС/М-МОДЕЛИ: ПО СЛЕДАМ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Российские и западные инженерингово-строительные компании отличаются моделями обслуживания актива на разных стадиях его жизненного цикла. В развитых странах услуги по созданию актива оказываются комплексно ЕРС/М-контракторами, в то время как в России за каждую из стадий проектирования, поставок и строительства отвечают различные подразделения заказчика и различные подрядчики.

Можно выделить три основные модели построения работы заказчиков с инженерингово-строительными подрядчиками:

- интеграция силами заказчика (текущая ситуация), когда заказчик заключает договоры с подрядчиками, которые обеспечат выполнение проекта, и несет полную ответственность за все риски, связанные с интеграцией;
- ЕРС (проектирование, закупки, строительство), когда подрядчик принимает на себя все обязательства по проектированию, снабжению и строительству в рамках объема работ по проекту, а также отвечает за действия субподрядчиков;
- ЕРСМ (управление проектированием, закупками и строительством), в которой ЕРСМ-контрактор отвечает за все аспекты управления работами по проектированию, снабжению и строительству, которые ведутся всеми подрядчиками в рамках договоров с заказчиком.

Несмотря на то, что сегодня российская практика реализации строительных проектов не вполне соответствует международной, ситуация изменится в течение ближайшего десятилетия: будут сформированы независимые отечественные компании, а зарубежные инженеринговые и ЕРС/М-компании и увеличат долю своего присутствия.

Для успешного роста отечественным игрокам следует адаптировать свои бизнес-модели под растущие потребности заказчиков в предоставлении комплексных услуг. Не менее важно учитывать передовые подходы к организации инженерингово-строительной деятельности.

ЕРС/М (инжиниринг, поставки, управление строительством) — это вид комплексного предоставления услуг по созданию актива, генеральный подряд с одним ответственным за управление проектом капиталъ-

нию. Типовой ЕРСМ-контракт предусматривает зафиксированный срок сдачи объекта в эксплуатацию и достижение основных технических параметров объекта. На каждом этапе для выполнения определенных видов работ ЕРС/М-контрактор может привлекать профессиональных субподрядчиков, осуществляя при этом управление проектом для успешного выполнения условий контракта.

По мере эволюционного развития инженеринговых и строительных компаний происходит расширение отраслей их специализации: внедрение в смежные бизнесы — как правило, производство оборудования (AkerSolutions), в строительные и ЕРС/М-подряды (WorleyParsons, Downer IDI) — и переход к непосредственному участию в добычных проектах (SNC Lavalin).

Большинство ведущих мировых инженеринговых и ЕРС/М-компаний придерживаются стратегий диверсификации, обслуживая наряду с нефтегазовой отрас-

лью горнодобывающую или электроэнергетику.

На мировом инженерингово-строительном рынке наблюдается рост консолидации и переход к интегрированной модели. Консолидация происходит по двум основным сценариям:

- инженеринговые компании наращивают компетенции по управлению проектами создания актива и становятся ЕРСМ-компаниями (с базой по проектированию);
- строительно-монтажные подрядчики приобретают инженеринговые и проектные организации, создавая ЕРС-контракторов (с полной производственной базой).

Интеграция, происходящая в мировой отрасли в течение последних 5–7 лет, отличается от предыдущего периода (1970–1980-х годов) на базе добывающих компаний (например, BHP, Epi): сегодня постепенно объединяются сервисные компании (консалтинг, инженеринг, строитель-

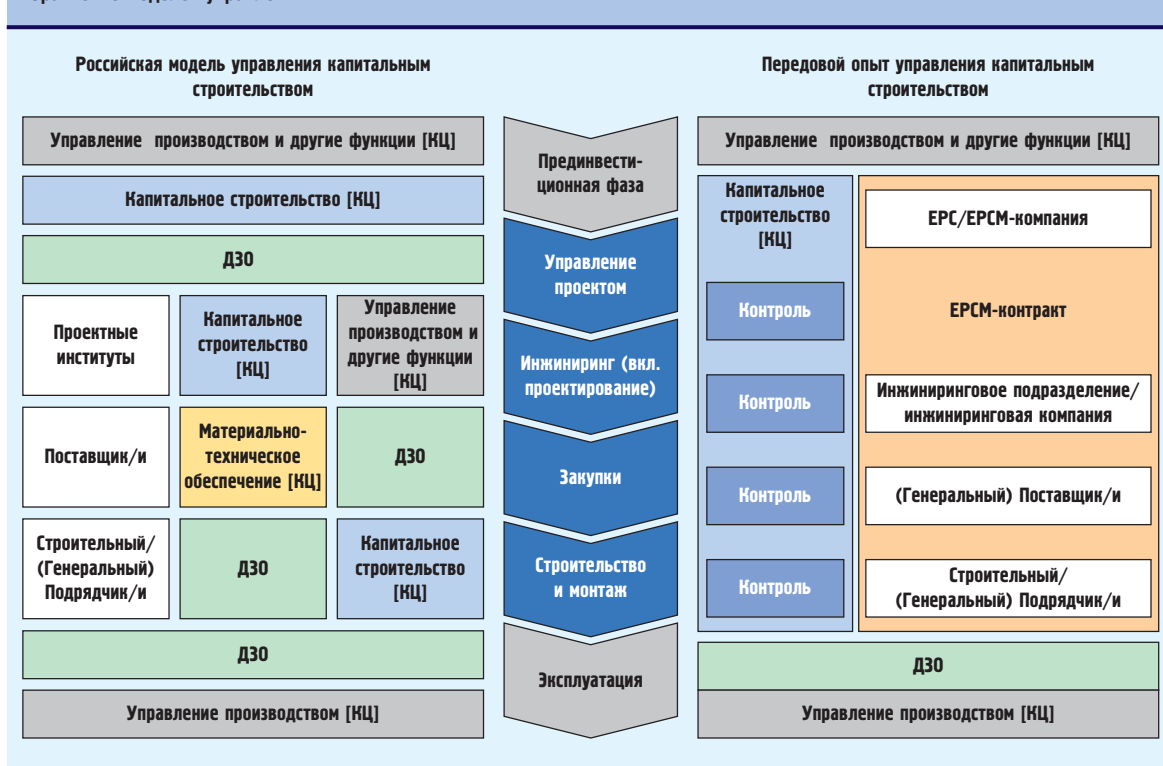
На мировом инженерингово-строительном рынке наблюдается рост консолидации и переход к интегрированной модели

ного строительства, обеспечивающим поэтапное и согласованное выполнение проектирования, инженеринговых работ, закупок материалов и оборудования, а также строительства под ключ.

Век живи — век учись

Риски, связанные с реализацией проекта, распределяются между заказчиком и ЕРСМ-контрактором в зависимости от подхода к контрактации и ценообразова-

Сравнение моделей управления



ство и управление проектами), а сфокусированные инжиниринговые компании часто становятся объектами поглощения со стороны ЕРС/М-компаний.

Также на мировом рынке тенденцией является диверсификация по обслуживаемым стадиям жизненного цикла актива. Компании развитых стран не только участвуют в создании активов, но и начинают оказывать услуги по эксплуатации активов, техническому и операционному консалтингу. Выход за рамки только инжиниринговых услуг могут позволить себе, в первую очередь, крупные компании с годовым оборотом в несколько миллиардов долларов — WorleyParsons, SNC Lavalin и Aker Solution.

В международной практике инжинирингово-строительные компании используют дивизиональную модель управления в силу географической и отраслевой диверсификации. При этом работа в региональных дивизионах организована по проектному принципу, когда руководители проектов формируют команду из функциональных специалистов. Региональные офисы берут на себя

большую долю управленческих полномочий и ответственности за продажу и реализацию проектов.

В наш монастырь, да со своим уставом...

На начальном этапе формирования этого рынка в РФ строительные компании выделялись из состава ВИНК и продолжали развитие как независимые ЕРС-компании. В дальнейшем на российский рынок пришли западные инжиниринговые и ЕРС/М-компании. Тем не менее, даже сегодня российская практика реализации строительных проектов не вполне соответствует международной (см. «Сравнение моделей управления»), но ситуация изменится в течение 5–7 лет.

Отличие появляющихся в России ЕРС-подрядчиков в том, что они формируются на базе строительного-монтажных организаций («СтройГазКонсалтинг», «Глобалстрой-Инжиниринг» и т.п.), которые начинают обратную вертикальную интеграцию по этапам создания актива, приобретая проектные институты или инжиниринговые центры. Кроме того, круп-

ным ЕРС-подрядчиком на российском рынке зачастую становится дочернее общество ВИНК.

Компании развитых стран не только участвуют в создании активов, но оказывают услуги по эксплуатации активов, техническому и операционному консалтингу

Сервисные компании за рубежом, как правило, являются поставщиками комплексных инсталляционных решений, то есть продают, по сути, готовые реше-

Даже сегодня российская практика реализации строительных проектов не вполне соответствует международной

ния. Так, основную часть оплаты ЕРС/М-контракты получают после сдачи проекта в эксплуатацию, большая часть работ, в том числе заказ и поставка оборудования, ведется за свой счет и на свой страх и риск.

Однако из-за большого числа российских рисков (необходимость прохождения таможенного

контроля, высокий уровень коррупции и т.д.) западные компании в России выступают скорее в роли генподрядчика, когда все оборудование заказывается и оплачивается заказчиком заранее. Такой подход снижает степень ответственности и заинтересованность контактов в конечном результате.

И несмотря на это, если у российских заказчиков есть необходимость в привлечении западного финансирования для реализа-

Вероятный сценарий развития российского рынка: формирование отечественных инжиниринговых компаний и увеличение доли присутствия зарубежных

ции своих проектов, им приходится привлекать западные инжинирингово-строительные компании. Кстати, по аналогии с западными банками с целью экспертизы

Главным препятствием для развития отечественных профильных компаний является низкая прибыльность вследствие низкой производительности труда

стоимости строительства инфраструктурных объектов российские Сбербанк и ВЭБ всерьез планируют создать и развивать

Увеличение масштабов бизнеса может быть достигнуто путем создания СП, в том числе с зарубежными компаниями, и приобретений соответствующих активов

собственную компанию «ВЭБ-инжиниринг».

При переходе к новой бизнес-модели необходимо учесть рост затрат на содержание бизнеса и возможные сложности с управлением компаниями

Западные подрядчики, выполняющие работы в России, всегда привлекают местных подрядчиков. Например, в проектировании зару-

бежная компания обычно осуществляет базовый инжиниринг и готовит документацию по западным стандартам (BFS), а российский институт приводит проектную документацию в соответствие отечественным требованиям, которые отличаются от западных чрезмерной избыточностью.

Надо отметить, что российские специалисты в качестве ключевых проектировщиков зарубежными компаниями практически не используются, так как не обладают необходимым опытом, знанием программного обеспечения и зачастую просто не владеют английским языком.

Весьма вероятным сценарием среднесрочного развития российского инжинирингово-строительного рынка видится формирование независимых отечественных инжиниринговых компаний и увеличение доли присутствия зарубежных инжиниринговых и EPC/M-компаний. Уже сейчас в России наряду с изменением законодательства наблюдается процесс консолидации рынка и появление интегрированных компаний.

Не боги горшки обжигают

Большинство западных компаний не обладают всеми необходимыми для успешной работы на российском рынке компетенциями и выстроенными отношениями с заказчиками, поэтому не могут быть использованы для реализации проектов без участия российских партнеров.

Тем не менее, главным препятствием для развития отечественных профильных EPC-компаний является низкая прибыльность вследствие низкой производительности труда. И все это на фоне потребности в значительных инвестициях в развитие и увеличение постоянных затрат. Недостаточно быстрое повышение производительности труда может привести к резкому снижению рентабельности компаний по сравнению с их планами.

Для успешного роста отечественным компаниям следует адаптировать свои бизнес-модели под увеличивающиеся потребности заказчиков в предоставле-

нии комплексных услуг и учитывать передовые подходы к организации деятельности компании. Так, можно увеличить ценность предоставляемых услуг за счет интеграции с производителями оборудования (по примеру Aker Solutions, SNC Lavalin) и консалтинговыми компаниями (Tetra Tech, Doener IDI), перейти к участию в добывающих проектах (SNC Lavalin).

В силу критичности кадрового вопроса в России необходимо иметь штат собственного персонала и подразделения, специализирующиеся на отдельных сегментах и стадиях реализации проектов. Активный аутсорсинг может быть связан с сильной диверсифицированностью компании и невозможностью держать в штате всех уникальных специалистов по всем направлениям деятельности, а также с большим количеством проектов, когда штатный специалист может быть занят в другом проекте, несмотря на потребность в нем.

Увеличение масштабов бизнеса за счет диверсификации в другие отрасли, активная географическая экспансия и укрепление позиций в отраслях специализации могут быть достигнуты путем создания СП, в том числе с зарубежными компаниями, и приобретений бизнесов. Выгодой такой стратегии развития может стать быстрый вход в новые регионы и сегменты рынка без затрат на открытие офиса, изучение особенностей региона и сегмента и постепенную наработку клиентской базы.

Кроме того, отраслевая диверсификация повысит устойчивость бизнеса и позволит снизить риски, связанные с неблагоприятными рыночными тенденциями в той или иной отрасли.

Однако при переходе к новой бизнес-модели необходимо учесть рост затрат на содержание бизнеса (персонал, активы) и возможные сложности с управлением компанией в связи с укрупнением организационно-функциональной структуры. Не менее важно не допустить снижения качества предоставляемых услуг, особенно на фоне диверсификации и дефицита квалифицированных специалистов. 

Нефтяная промышленность России, январь-август 2012 г.

Компания (предприятие)	Добыча нефти с газовым конденсатом		Добыча газа		Фонд нефтяных скважин, август 2012 г., кол-во		
	С начала 2012 г., тыс. тонн	% к соответств. периоду 2011 г.	С начала 2012 г., млн м³	% к соответств. периоду 2011 г.	Эксп. фонд скважин, всего	Добывающих	Простаивающих
Нефтяные компании							
ЛУКОЙЛ	56334.2	98.47	11829.9	98.88	29262	25602	3660
ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь	29529.6	100.23	8390.4	96.95	16338	14696	1642
Когалымнефтегаз	16537.3	97.71	1051.4	98.30	8021	7171	850
Лангепаснефтегаз	4657.9	110.26	315.3	113.75	2984	2687	297
Покачевнефтегаз	4628.2	101.39	344.9	104.40	2414	2168	246
Урайнефтегаз	3446.3	99.40	586.4	94.20	2771	2539	232
Ямалнефтегаз	259.9	92.14	6092.4	95.88	148	131	17
Волгодеминойл	307.2	101.95	53.1	112.91	17	17	
КАМА-ойл	86.5	143.03	9.5	127.64	17	14	3
ЛУКОЙЛ-АИК	1791.0	99.84	155.8	99.84	412	383	29
ЛУКОЙЛ-Калининградморнефть	697.2	92.65	15.8	83.73	306	300	6
ЛУКОЙЛ-Коми	9112.4	100.72	1032.9	101.24	3216	2470	746
ЛУКОЙЛ-Нижевожскнефть	411.8	221.39	506.7	180.59	8	7	1
ЛУКОЙЛ-Пермь	8593.7	105.71	917.3	103.00	6306	5543	763
Нарьянмарнефтегаз	1295.9	43.70	172.6	54.25	88	79	9
НМНГ-МНА	49.3	92.08	6.9	96.99	14	5	9
ПермТотиНефть	118.7	108.43	2.8	109.63	83	76	7
Р-Внедрение	61.3	108.35	2.2	127.93	41	41	
РИТЭК	3871.8	100.86	531.9	101.02	1947	1549	398
Турсунт	78.7	91.85	3.8	90.54	78	67	11
УралОйл	329.1	99.91	28.2	97.35	391	355	36
Роснефть	77718.7	102.26	13143.2	107.79	24795	20728	4067
Ванкорнефть	11526.2	118.33	3452.9	121.79	219	213	6
Востсибнефтегаз	45.2	90.58	8.8	130.39	10		10
Грознефтегаз	458.3	84.57	173.0	78.24	227	110	117
Дагнефтегаз	18.1	94.49	191.8	90.81	26	26	
Ингушнефтегазпром	37.9	93.53	3.7	89.90	264	79	185
Полярное Сияние	354.8	86.81	35.4	81.09	29	27	2
РН-Дагнефть	107.7	97.13	20.4	97.37	74	67	7
РН-Краснодарнефтегаз	614.0	101.48	1900.8	104.39	1229	1068	161
РН-Маланинская группа	62.5	129.04			13	12	1
РН-Пурнефтегаз	4645.0	99.84	3173.7	111.41	2049	1734	315
РН-Сахалинморнефтегаз	942.4	91.65	347.2	75.91	1243	1063	180
РН-Северная нефть	2386.5	98.32	209.1	89.92	336	311	25
РН-Ставропольнефтегаз	555.7	88.77	76.0	108.63	439	313	126
РН-Юганскнефтегаз	44544.6	100.27	3086.0	104.48	10317	8736	1581
Самаранефтегаз	7108.5	101.23	408.8	101.43	4111	3186	925
Удмуртнефть	4311.3	101.29	55.6	85.67	4209	3783	426
Газпром нефть	20988.7	101.72	7091.1	110.65	6851	6193	658
Арчинское	134.7	58.51	135.7	46.21	64	43	21
Газпром нефть	727.6	74.10	57.4	78.11	177	157	20
Газпром нефть Оренбург	393.9	111.32	684.1	115.17	181	169	12
Газпромнефть-Восток	681.6	132.09	90.5	148.12	156	139	17
Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз	7883.0	95.64	3574.5	110.25	3538	3139	399
Газпромнефть-Хантос	574.1	148.11	27.1	148.00	118	116	2
Заполярье	2485.8	92.61	1856.7	119.23	1002	874	128
МАГМА	305.5	103.13	29.3	101.48	86	78	8
Меретояханефтегаз	0.6	12.37	0.8	12.37	2	2	
Сибнефть-Югра	7504.1	112.46	531.0	124.94	1498	1453	45
ЦНТ	112.3	186.49	10.4		12	10	2
ЮУНГ	185.5	90.51	93.7	86.41	17	13	4
Сургутнефтегаз	40878.4	101.14	8296.4	94.68	20802	19312	1490
Сургутнефтегаз (УФО)	36599.8	98.91	7882.3	93.81	20462	18990	1472
Сургутнефтегаз (Якутия)	4278.6	125.29	414.1	115.03	340	322	18

Компания (предприятие)	Добыча нефти с газовым конденсатом		Добыча газа		Фонд нефтяных скважин, август 2012 г., кол-во		
	С начала 2012 г., тыс. тонн	% к соответств. периоду 2011 г.	С начала 2012 г., млн м³	% к соответств. периоду 2011 г.	Эксп. фонд скважин, всего	Добывающих	Простаивающих
ТНК-ВР Холдинг	48859.3	101.67	10402.8	107.78	21251	16003	5248
Бугурасланнефть	1054.5	107.11	23.3	104.94	410	363	47
Ваньеганнефть	953.9	96.56	754.9	83.26	394	301	93
Варьеганнефтегаз	1178.3	81.77	996.7	92.92	1289	602	687
Верхнеконскнефтегаз	4601.1	153.63	734.3	251.94	183	155	28
Ермаковское	577.3	839.64	34.8	908.58	543	374	169
Кальчинское	255.5		15.8		120	114	6
Корп. Югранефть	262.8	88.54	24.7	97.96	184	151	33
Нижневартовское НГДП	1971.7	94.66	196.3	100.00	959	877	82
Новосибирскнефтегаз	357.4	69.80	38.7	60.00	83	74	9
Оренбургнефть	12473.6	99.00	2231.5	125.20	2035	1780	255
Самотлорнефтегаз	11771.0	93.37	3600.4	94.96	8109	6363	1746
Севернонефтегаз	102.4	98.57	15.5	98.75	9	8	1
Северо-Варьеганское	324.4	404.27	272.1	477.44	8	7	1
Сузун	0.2	16.42			7		7
Тагульское					5		5
ТНК-Нижневартовск	4165.9	96.32	454.8	110.86	2310	1981	329
ТНК-Нягань	4484.2	98.97	854.3	98.97	4365	2639	1726
ТНК-Уват	4163.3	125.88	149.3	168.59	228	214	14
Тюменнефтегаз	161.8	15.14	5.3	10.20	10		10
Татнефть	17520.9	100.52	608.2	107.09	22540	19254	3286
Абдулинскнефтегаз					3		3
Илекнефть	13.6	66.15	3.8	83.54	12	1	11
Калмтатнефть					4		4
Татнефть им. В.Д.Шашина	17320.3	100.35	598.8	107.22	22412	19166	3246
Татнефть-Самара	183.9	125.06	4.2	120.69	102	83	19
Татнефть-Северный	3.1	110.80	1.5	98.66	7	4	3
Башнефть	10261.7	102.62	353.1	99.55	17253	14543	2710
Башминерал	67.9	122.61	3.5	124.39	40	36	4
Башнефть	10112.6	102.57	342.2	99.39	17160	14463	2697
Геонефть	77.0	95.79	7.2	97.55	20	16	4
Зирган	4.3	94.07	0.2	94.25	33	28	5
Славнефть	11930.8	99.22	750.9	100.51	4146	3607	539
Обьнефтегазгеология	2898.7	113.72	72.7	114.00	358	341	17
Обьнефтегеология	325.7	85.38	25.3	115.55	102	64	38
Славнефть	470.1	68.75	29.6	69.42	59	56	3
Славнефть-Красноярскнефтегаз	12.1	79.61	2.1	79.59	9	4	5
Славнефть-Мегионнефтегаз	6484.6	93.85	516.5	100.20	3260	2810	450
Славнефть-Мегионнефтегазгеология	443.7	84.18	35.7	111.57	87	82	5
Славнефть-Нижневартовск	1194.7	141.54	62.9	100.99	215	201	14
Соболь	101.2	88.86	6.2	95.14	56	49	7
РуссНефть	9263.1	103.73	1406.3	103.15	4599	4225	374
Аганнефтегазгеология	440.2	99.55	37.0	85.79	89	67	22
АКИ-ОТЫР	1034.1	107.23	62.0	135.20	259	244	15
Белкамнефть	1508.3	101.26	21.9	99.30	1262	1217	45
Белые ночи	1270.8	116.04	402.8	108.84	409	351	58
Валюнинское	17.0	134.31	1.1	134.02	10	6	4
Варьеганнефть	752.7	97.15	420.0	108.13	809	713	96
Голойл	154.1	107.11	10.1	108.96	28	25	3
Грушовое	13.0	97.64	1.3	95.88	3	3	
Дуклинское	16.3	103.33	0.9	103.34	4	4	
Западно-Малобалыкское	551.7	74.61	19.2	74.17	149	144	5
Мохтикнефть	266.2	88.64	15.0	74.73	32	28	4
Нафта-Ульяновск	124.1	110.40	0.5	105.49	72	67	5
НГДУ Пензанефть	103.5	97.55	0.9	97.21	41	36	5
Нефтеразведка	3.6	254.49	0.0	620.00	6	4	2
Ново-Аганское	24.1	9405.86	2.7	7405.41	9	7	2
Окуневское	7.8	64.47	0.1	67.77	2	2	

Компания (предприятие)	Добыча нефти с газовым конденсатом		Добыча газа		Фонд нефтяных скважин, август 2012 г., кол-во		
	С начала 2012 г., тыс. тонн	% к соответств. периоду 2011 г.	С начала 2012 г., млн м³	% к соответств. периоду 2011 г.	Эксп. фонд скважин, всего	Добывающих	Простаивающих
Поселковое	45.2		2.4		3	3	
Регион-й нефтяной консорциум	786.8	97.04	10.5	92.19	359	352	7
РНК	19.4	87.25	0.4	87.25	9	8	1
Рябовское	112.0	107.53	1.7	107.42	49	47	2
Саратов-Бурение	36.9	112.04	19.0	101.58	20	20	
Саратовнефтегаз	620.5	99.52	310.7	90.72	344	326	18
Севернефть-Ярайнер					5		5
Соболиное	14.6	80.73	2.5	76.91	11	9	2
Столбовое	470.0	143.31	38.0	132.85	48	45	3
Томская нефть	40.6	110.93	8.1	54.01	20	18	2
Удмуртгеология	81.5	97.30	0.8	98.11	58	58	
Удмуртская ННК	73.0	92.86	0.9	87.55	84	80	4
Удмуртская нефтяная компания	235.4	126.07	2.2	115.07	69	68	1
Ульяновскнефть	281.1	101.37	2.7	99.71	140	127	13
Уральская нефть	23.8	89.93	0.4	89.44	114	73	41
Федюшкинское	64.3	1585.02	5.4	1585.59	14	14	
Черногорское	70.7	96.68	4.9	96.97	68	59	9
Нефтяные компании, итого	293755.7	101.05	53881.8	103.59	151499	129467	22032
Газпром	9684.5	105.70	315899.6	93.43			
Газпром добыча Астрахань	2670.7	96.28	7723.2	96.79			
Газпром добыча Иркутск	1.7		26.2				
Газпром добыча Краснодар	138.7	103.56	669.1	88.05			
Газпром добыча Надым	3.1		33417.3	93.63			
Газпром добыча Ноябрьск	27.0	79.91	33981.8	88.36			
Газпром добыча Оренбург	228.3	91.97	10962.1	96.01			
Газпром добыча Уренгой	3249.7	95.36	66294.2	88.98			
Газпром добыча Ямбург	2021.0	143.20	129562.5	95.21			
Газпром переработка	114.0	91.93	1557.1	97.54			
Газпром трансгаз Югорск			22.6	93.71			
Калмгаз			27.2	86.69			
Нортгаз	334.6	117.73	2760.3	119.38			
ПУРГАЗ			9983.3	97.43			
Севернефтегазпром			16645.3	98.65			
Сервиснефтегаз	3.2	28.28	4.0	33.54			
Томскгазпром (Востокгазпром)	892.4	121.65	2263.5	106.29			
НОВАТЭК	2756.4	101.01	33554.4	108.68	69	48	21
НОВАТЭК-Таркосаленефтегаз	980.9	105.13	11375.7	115.25	69	48	21
НОВАТЭК-Юрхаровнефтегаз	1775.4	98.86	22178.6	105.60			
Прочие производители							
Восточносибирская Управл. компания	470.4	266.43	311.1	291.92	43	38	5
Дулисьма	470.4	266.43	311.1	291.92	43	38	5
Зарубежнефть	1317.9	146.52	44.3	155.39	80	71	9
РУСВЬЕТПЕТРО	1317.9	146.52	44.3	155.39	80	71	9
Юкола-нефть	121.8	99.90	4.7	106.94	27	27	
Богородскнефть	104.9	96.00	3.9	104.59	21	21	
Поволжскнефть	16.9	133.51	0.8	119.37	6	6	
Бурнефтегаз	3.5	129.24	0.1	124.75	4		4
Соровскнефть	3.4	125.22	0.1	124.75	3		3
Тортасинскнефть	0.1				1		1
Альянс	1756.9	128.26	58.2	113.29	532	473	59
Восточная Транснациональная компания	273.9	123.02	13.3	158.33	75	72	3
Колвинское	469.6	572.40	10.2	595.46	34	20	14
Печоранефть	80.3	117.81	6.7	117.25	17	11	6
Санеко	366.8	104.44	12.5	85.29	61	45	16
Татнефтеотдача	311.4	104.51	4.3	107.13	283	270	13
Хвойное	254.9	73.30	11.2	66.27	62	55	7
Акмай	8.5	135.49	0.1	109.72	14	12	2
Алойл	184.5	98.55	6.4	89.87	185	183	2

Компания (предприятие)	Добыча нефти с газовым конденсатом		Добыча газа		Фонд нефтяных скважин, август 2012 г., кол-во		
	С начала 2012 г., тыс. тонн	% к соответств. периоду 2011 г.	С начала 2012 г., млн м³	% к соответств. периоду 2011 г.	Эксп. фонд скважин, всего	Добывающих	Простаивающих
АЛРОСА-Газ	2.6	107.41	133.6	99.58			
Альянснефтегаз	389.5	84.28	30.1	93.16	66	62	4
Арктикгаз	107.1		876.0		9	9	
Арктикморнефтегазразведка	14.4	85.84	29.3	98.39	44	34	10
Арктикнефть	21.5	100.37	5.0	99.37	40	25	15
БайТекс	186.7	113.31	2.2	105.17	184	173	11
Бенталь	7.3	96.63	0.1	102.27	9	5	4
Благодаров-Ойл	76.5	103.91	0.4	100.28	32	29	3
Братскэкогаз	0.4	123.20	4.2	122.01	3	1	2
Брендан	19.3	98.06	1.0	131.96	4	4	
Булгарнефть	116.3	95.82	2.4	107.49	114	110	4
ВЕЛЛойл	3.4	121.34			15	7	8
Верхнеомринская нефть	0.9	55.29			10	1	9
Веселовское	5.3	102.88	0.8		4	2	2
Винка	0.2	393.75	0.0	300.00	5	4	1
Войвожнефть					11		11
ВОЛЬНОВСКНЕФТЬ	10.9	93.81			5	4	1
Вукошурнефть	4.5	106.86	0.1		5	5	
ВУМН (Чишманефть)	121.8	98.37	0.7	97.08	102	95	7
Газнефтедобыча	8.9	59.59	25.7	59.18			
Геология	116.1	94.53	2.2	128.98	159	144	15
Геолого-разведочный иссл. центр	71.6	104.29	0.4	102.67	118	116	2
Геотех	90.8	99.92	3.2	103.83	69	64	5
Геотрансгаз			12.5	12.87			
Геотэкс	16.8	944.78	100.1	1102.52			
Дальпромсинтез	9.0	185.55	0.1	0.16	4	4	
ДИАЛЛ АЛЪЯНС	31.1	195.93	318.5	160.34	19	7	12
Диньельнефть	103.6	100.92	13.6	102.76			
Динью	48.2	75.58	2.9	43.00	18	17	1
Дружбанефть	15.1	100.33	0.1		30	28	2
Евро Альянс	0.1				2		2
ЕвроСибОйл	64.0		4.8		151	35	116
Елабуганефть	10.5	90.11	0.0	69.77	25	21	4
Енисей	341.6	92.20	30.4	92.71	42	39	3
ЕНЭС	13.3	108.65	0.8	110.50	10	10	
Живой исток	5.9	66.95	0.6	54.57			
Иделойл	112.6	100.57	0.7	133.60	204	190	14
Иджат	2.1	91.65	0.0	92.31	1	1	
ИНГА	115.2	185.96	13.9	102.57	39	9	30
Ингеохолдинг	4.3	118.67	0.3	120.27	2	2	
ИНК	1420.7	201.85	414.9	160.88	65	42	23
ИНК-НефтеГазГеология	39.0	285.10	19.7	45.36	1		1
Институт РОСТЭК	1.5	123.71			2	2	
Иреляхнефть	79.8	88.82	10.5	77.87			
ИТАНЕФТЬ	2.3	112.00	0.0	114.29	8	5	3
Каббалкнефететоппром	1.5	134.04	0.1	134.57			
Калининграднефть	9.6	87.11					
Калмпетрол	9.3	64.30	0.4	62.62	6	5	1
Камчатгазпром			198.7	147.37			
КанБайкал Резорсез Инк.	220.3	143.35	19.3	121.27	43	35	8
Кара-Алтын	338.0	101.82	2.2	105.11	400	385	15
Карбон	1.1	71.22	0.3	81.29	6	3	3
Карбон-Ойл	25.4	98.57			55	52	3
КНГ-добыча	276.8	176.05	30.3	162.64	33	30	3
Колванефть	313.7	88.01	47.3	88.67	20	13	7
Комнедра (УПК Недра)	370.3	104.01	41.8	104.39	26	21	5
Конданефть	0.2		0.0				
Кондурчанефть	46.1	114.73	0.2	96.14	91	77	14

Компания (предприятие)	Добыча нефти с газовым конденсатом		Добыча газа		Фонд нефтяных скважин, август 2012 г., кол-во		
	С начала 2012 г., тыс. тонн	% к соответств. периоду 2011 г.	С начала 2012 г., млн м³	% к соответств. периоду 2011 г.	Эксп. фонд скважин, всего	Добывающих	Простаивающих
Кондурчанефть (Самара)	16.1	100.24	0.7	601.80	9	8	1
Косьюнефть	29.5	101.91	0.5	101.18	6	6	
Кумская нефть					1		1
Ленск-Газ			24.4	156.87			
МакОйл	10.8	95.08	0.0	92.00	32	32	
Матюшкинская вертикаль	134.4	146.18	7.3	133.58	50	46	4
МЕГАЛИТ	0.4	17.28			2		2
Меллянефть	51.3	98.60	0.2	92.69	64	50	14
МНКТ	84.3	97.94			97	97	
Назымская НГРЭ	13.3	57.22	2.9	60.13			
НГК Горный	1.4		0.0		8		8
Негуснефть	301.2	87.71	84.3	89.05			
Недра-К	43.0	100.94	2.2	100.96	9	8	1
Нефтебурсервис	0.8	36.77	0.1	60.00	14		14
НефтУС	98.5	99.64	14.9	96.83	10	5	5
Нефть (Саратовская обл.)	8.7	98.05					
Нефтьинвест	25.0	87.13	0.7	87.92	14	9	5
Нижнеомринская нефть	9.8	99.72	0.7	83.78	96	30	66
Нократойл	4.8	112.26	0.1	107.69	10	6	4
Норд Империял	56.6	70.26	24.6	48.64	38	25	13
Норильскгазпром	1.9	97.62	1108.7	101.00			
Нурлатская нефтяная компания	1.4	86.81	0.0	133.33	8	6	2
Ойлгазтэт	16.1	93.50	0.7	82.79	3	3	
Оренбургнефтеотдача	47.0	122.03	0.8	121.60	20	16	4
Охтин-Ойл	104.9	96.54	0.9	85.73	87	84	3
Петросах	42.3	92.89	25.5	76.90			
Печоранефтегаз	136.6	86.46	3.4	87.36	76	67	9
Печорнефтегазгазпром	2.6	95.66	84.1	98.62			
Печорская энергетическая компания	28.7	174.09	1.0	235.86	12	11	1
Преображенскнефть	132.7	92.11	10.3	92.47	38	33	5
Пурнефть	69.0	145.85	40.3	263.99	29	18	11
Регион-Нефть	59.3	88.92	2.5	84.83	5	4	1
Регион-Сириус	1.3	88.38	0.0	50.00	3	3	
РедОйл	51.7		77.5		18	12	6
Реимпэкс-Самара-Нефтепромысел	7.3	205.30	0.0	250.00	3	2	1
Речер-Коми	52.3	90.92	0.7	94.42	21	21	
Роспан Интернешнл	423.0	97.00	2258.9	102.12			
РТП-Саратов	3.1	83.48			3	1	2
Руфьеганнефть	18.8		1.4		9	6	3
Садакойл	9.8	1501.37	0.2	1723.08	6	4	2
Салым Петролеум Дев. Н.В.	5134.9	90.95	199.8	86.33	490	458	32
Самараинвестнефть	99.6	109.53	1.0	112.81	62	55	7
Самара-Нафта	1670.5	114.85	73.6	163.49	171	141	30
Саратовнефтегеофизика	28.2	97.06	1.3	173.26	12	12	
Саратовнефтедобыча	14.0		1.2		1	1	
Сахалинская нефтяная компания			27.3	112.12			
Сахатранснефтегаз	0.0		2.4	78.44			
Севернефть	91.0	106.21	472.1	107.02			
Северное Сияние	45.0	66.79	4.7	64.43	12	4	8
Селена-Пермь	11.1	104.35	1.6	92.07	20	17	3
Селенгушнефть	6.7	90.73	0.0	100.00	27	23	4
Сияль	41.4	93.83	0.6	107.17	16	8	8
СибИнвестНафта	1.1	113.42	0.1	116.67	4	2	2
СИБИНТЭК	27.7	476.78	0.6	628.26	5	5	
Сибнефтегаз			7024.7	99.85			
Сибнефть-Чукотка			18.3	94.00			
СМП-Нефтегаз	210.1	97.93	1.1	97.55	186	176	10
СпецКрит	0.6	33.69	0.0	41.86	7	3	4

Компания (предприятие)	Добыча нефти с газовым конденсатом		Добыча газа		Фонд нефтяных скважин, август 2012 г., кол-во		
	С начала 2012 г., тыс. тонн	% к соответств. периоду 2011 г.	С начала 2011 г., млн м³	% к соответств. периоду 2011 г.	Эксп. фонд скважин, всего	Добывающих	Простаивающих
Средне-Васюганское	12.0	65.55	0.7	71.26	8	7	1
Стимул-Т	67.6	97.85	3.8	100.69	16	16	
Таас-Юрях Нефтегаздобыча	16.8	145.62			23	1	22
Таймыргаз	53.8	100.29	1094.0	101.88			
ТАКС	0.5	92.71					
Тарховское	230.7	103.73	13.4	93.71	550	183	367
ТАТЕХ	307.3	100.22	3.6	85.88	415	411	4
Татнефтепром	173.5	105.71	1.4	21.41			
Татнефтепром-Зюзеевнефть	244.1	101.77	2.1	118.85	245	234	11
Татнефть-Геология	110.5	110.94	2.4	65.21	63	55	8
Татойлгаз	269.2	103.48	6.5	94.91	378	356	22
Тевризнефтегаз			3.9	113.35			
ТЕРРИГЕН					9		9
Технефтьинвест	2.1	131.79	0.4	133.23	11	3	8
Тиман-Печора Эксплорэйшн	17.6	79.88	3.5	79.29	5	3	2
ТНГК-Развитие	160.3	100.56			124	115	9
ТНС-Развитие	47.9	87.77	0.8	87.81	8	8	
Томская нефтегазовая компания	0.3	17.37	0.0	23.08	6	3	3
Томскгеонефтегаз	17.0	106.38	1.0	95.15	4	4	
Томскнефть (ВНК)	6826.0	99.38	1256.0	116.53	2963	2259	704
Трансойл	92.4	107.90	0.5	77.29	118	111	7
Транс-ойл	16.8	4967.75	0.5	1450.00	8		8
Троицкнефть	159.3	100.24	1.1	101.68	153	146	7
Ульяновскнефтегаз	15.0	154.50					
Уралнефтегазпром	42.5	110.83	232.6	111.74			
Уральская Нефтяная Компания	32.8	114.93			28	28	
Уренгойл ИНК					1		1
Уренгойская газовая компания			88.3	65.00			
Фроловское НГДУ	10.1	78.49	0.4	90.67	20	13	7
Ханты-Мансийская НК	7.2	129.21	0.8	119.27			
ХИТ Р	48.3	123.55	1.2	123.26	13	10	3
ЦНПСЭИ	34.7	108.42	3.0	102.29	18	17	1
Чепецкое НГДУ	26.9	84.82	0.4		34	33	1
ЧНД (Чумпасснефтедобыча)	18.8	115.02	2.2	123.00	4	4	
Шешмаойл	275.8	102.01	2.7	173.51	391	352	39
Энергетическая компания РИФ	4.9	87.68	1.4	63.62			
Южно-Аксютин	1.2	96.12	0.0	92.86	2	2	
Южно-Охтеурское	50.0	93.39	3.9	87.60	18	13	5
Юпитер-А	16.8	370.59	0.5	407.63	16	8	8
Якутгазпром	52.3	106.44	1016.5	106.12			
Ямал СПГ	0.3	43.35	43.5	217.10			
Ямалтэк			9.5	97.77			
Ямбулойл	6.7	101.72	0.0	100.00	1	1	
Янгпур	99.2	103.57	85.2	83.93			
Яр-Ойл	1.5	59.73	0.0	50.00	1	1	
Прочие производители, итого	28340.4	106.65	18326.0	109.73	10664	8646	2018
Операторы СРП							
Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.	3769.3	100.44	11457.7	109.73	24	19	5
Тоталь РРР	1022.7	107.33	129.9	111.56			
Эксон НЛ (Сахалин-1) всего, в т.ч.	4679.2	84.50	5993.4	103.33	44	27	17
Сахалин 1 (иностран. капитал)	3743.4	84.50	5993.4	103.33	44	27	17
Роснефть	935.8	84.50					
Роснефть-Астра	397.7	84.50					
Сахалинморнефтегаз-Шельф	538.1	84.50					
Операторы СРП, итого	9471.2	92.46	17581.0	107.48	68	46	22
Всего	344008.1	101.36	439242.8	96.74	162300	138207	24093

Первичная переработка нефти и производство основных видов нефтепродуктов, январь-август 2012 г. (тыс. тонн)

Компания/завод	Первичная переработка нефти с начала 2012 г.	% к соответств. периоду 2011 г.	Производство основных видов нефтепродуктов			
			Бензин автомобильный	Дизельное топливо	Керосин авиационный	Мазут топочный
Роснефть	33511.4	100.05	3756.4	9825.6	1046.0	11168.3
Туапсинский НПЗ	3020.6	100.02	0.0	952.4	0.0	1339.2
Комсомольский НПЗ	4836.2	96.23	246.4	1311.6	191.4	1874.9
Куйбышевский НПЗ	4192.6	99.09	601.4	1461.6	0.0	1628.8
Сызранский НПЗ	4799.8	102.61	772.6	1402.4	152.4	1466.5
Новокуйбышевский НПЗ	4981.3	100.53	565.6	1353.7	202.6	1289.7
Ачинский НПЗ	4649.0	95.97	605.9	1402.9	132.0	1752.6
Ангарская НХК	7031.9	104.29	964.5	1941.0	367.6	1816.6
Башнефть	13645.7	97.68	2989.3	4815.7	85.8	1898.0
Уфимский НПЗ	3478.3	86.83	694.4	1099.2	0.0	904.1
Уфанефтехим	5775.7	108.16	1122.6	2349.4	0.0	444.7
Ново-Уфимский НПЗ	4391.7	94.99	1172.3	1367.1	85.8	549.2
Газпром нефтехим Салават	4319.2	97.18	633.8	1410.4	0.0	1031.0
Сургутнефтегаз	14296.7	101.58	1555.9	3583.6	485.0	5710.5
Киришинефтеоргсинтез	14296.7	101.58	1555.9	3583.6	485.0	5710.5
ЛУКОЙЛ	29187.7	96.14	4523.2	8216.6	1601.2	6949.5
Волгограднефтепереработка	7545.0	106.60	1101.9	2126.3	605.0	947.1
Пермнефтеоргсинтез	8755.6	99.31	1172.5	2694.6	469.6	1404.6
Ухтанефтепереработка	2572.2	85.47	265.2	703.3	16.4	1000.3
Нижегороднефтеоргсинтез	10314.9	90.04	1983.6	2692.4	510.2	3597.5
Группа Альянс	2563.2	104.40	278.1	157.5	195.0	870.4
Хабаровский НПЗ	2563.2	104.40	278.1	157.5	195.0	870.4
Славнефть	9980.8	104.85	1543.3	2588.7	619.7	3320.3
Ярославнефтеоргсинтез	9980.8	104.85	1543.3	2588.7	619.7	3320.3
Орскнефтеоргсинтез	3839.6	113.56	598.1	1088.9	238.8	1294.6
ТНК-ВР Холдинг	15068.7	93.71	2656.2	3444.9	702.1	4826.3
Рязанская НПК	10455.9	91.05	1987.4	2502.6	702.1	3538.5
Саратовский НПЗ	4612.8	100.35	668.8	942.3	0.0	1287.8
Газпром нефть	21539.6	102.94	4705.9	5555.4	1597.1	3860.0
Омский НПЗ	13964.8	102.66	3079.2	3736.0	1126.9	1472.8
Московский НПЗ	7574.8	103.47	1626.7	1819.4	470.2	2387.2
КраснодарЭкоНефть	1681.4	98.69	0.0	464.3	81.4	721.5
ТАИФ-НК	5989.7	100.53	414.9	1314.4	41.0	1490.8
Газпром	3481.1	110.27	1416.2	980.4	85.4	225.3
Новошахтинский ЗНП	1414.9	79.82	0.0	0.0	0.0	719.4
Афипский НПЗ	3103.3	112.30	0.0	1154.5	0.0	1379.5
ТАНЕКО	4599.2	2324.00				1340.1
Итого	168222.2	102.41	25071.3	44600.9	6778.5	46805.5
Мини-НПЗ	8250.3	117.70	152.2	1615.0	122.0	2369.4
Всего	176472.5	103.04	25223.5	46215.9	6900.5	49174.8

Экспорт нефти из России по транспортным направлениям (по системе АК «Транснефть»), январь-август 2012 г. (тыс. тонн)

Компания	С перевалкой в портах					По нефтепроводам								КТК	С начала года
Роснефть	23370.0					16452.3									39822.3
ЛУКОЙЛ	12452.2					5503.2									17955.4
Сургутнефтегаз	11814.9					5087.0									16901.8
ТНК-ВР Холдинг	11693.7					9726.5									21420.2
Газпром нефть	5831.5					1886.0									7717.5
Татнефть	5140.7					2752.8									7893.5
Башнефть	1119.8					1840.0									2959.8
РуссНефть	2323.3					1330.0									3653.3
Газпром	379.9					53.5									433.4
Операторы СРП	1031.2														1031.2
Прочие недропользователи	5103.1					1962.8									7066.0
КТК														284.8	284.8
Всего российские ресурсы	80260.4					46594.1								284.8	127139.3
Транзит Казахстана	12272.7					811.2									13084.0
Транзит Азербайджана	1274.6														1274.6
Транзит Туркмении	13.6														13.6
Белоруссия						1100.7									1100.7
Всего,	93821.2					48506.1								284.8	142612.1
в том числе	Усть-Луга	Ново-российск	Туапсе	Козьмино	Приморск	Германия	Польша	Гданьск	Чехия	Словакия	Венгрия	Босния	Китай	КТК	С начала года
	6892.5	29338.2	739.5	10302.0	46549.0	14324.2	14000.7	580.0	1857.2	3576.5	3511.1	517.6	10138.8	284.8	142612.1

Освоение капитальных вложений, январь-август 2012 г. (млн. руб.)

Компания	Всего	Капитальные вложения производственного назначения				Капитальные вложения непроизводственного назначения
		Разведочное бурение	Эксплуатационное бурение	Оборудование не входящее в сметы строительства	Промышленное строительство	
Нефтяные компании						
ЛУКОЙЛ	104292.6	7300.4	50568.8	8377.8	37875.6	169.9
ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь	60553.3	2916.4	31239.3	5035.6	21340.0	21.9
Когалымнефтегаз	20948.1	248.1	12922.3	2296.4	5459.4	21.9
Лангепаснефтегаз	10210.7	174.4	6662.3	910.0	2464.1	0.0
Покачевнефтегаз	12523.3	126.5	7703.6	998.9	3694.4	0.0
Урайнефтегаз	5647.9	251.6	2818.2	698.7	1879.4	0.0
Ямалнефтегаз	11223.1	2115.9	1133.0	131.6	7842.7	0.0
ЛУКОЙЛ-АИК	1328.6	91.2	592.0	115.0	530.4	
ЛУКОЙЛ-Калининградморнефть	1077.6	777.9	155.5	53.7	90.6	0.0
ЛУКОЙЛ-Коми	19597.0	1638.3	6164.0	2044.0	9750.7	0.0
ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть	8674.6	1531.1	4823.8	97.7	2074.1	148.0
ЛУКОЙЛ-Пермь	13061.4	345.5	7594.3	1031.8	4089.8	0.0
Роснефть	188892.0	4731.0	67719.0	14098.0	100968.0	1376.0
Ванкорнефть	70591.0	4.0	15525.0	1700.0	52519.0	843.0
Востсибнефтегаз	3803.0	344.0	1387.0	173.0	1899.0	
Грознефтегаз	498.0	358.0	0.0	64.0	76.0	
Дагнефтегаз	208.0	102.0	13.0	38.0	55.0	
Полярное Сияние	419.0	295.0	83.0	35.0	6.0	
РН-Дагнефть	107.0			64.0	43.0	
РН-Краснодарнефтегаз	1174.0	1.0	307.0	270.0	596.0	
РН-Пурнефтегаз	14263.0	437.0	4880.0	786.0	7802.0	358.0
РН-Сахалинморнефтегаз	3056.0	135.0	1357.0	330.0	1234.0	
РН-Северная нефть	4587.0	655.0	2230.0	521.0	1181.0	
РН-Ставропольнефтегаз	888.0		325.0	282.0	136.0	145.0
РН-Юганскнефтегаз	78741.0	1826.0	37338.0	7365.0	32212.0	
Самаранефтегаз	7571.0	396.0	3011.0	1357.0	2777.0	30.0
Удмуртнефть	2986.0	178.0	1263.0	1113.0	432.0	
Газпром нефть	14791.8	739.8	6252.4	3252.1	4547.5	
Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз	14791.8	739.8	6252.4	3252.1	4547.5	
Сургутнефтегаз	116269.1	2645.3	78405.7	14629.1	19914.2	674.8
Сургутнефтегаз (УФО)	116269.1	2645.3	78405.7	14629.1	19914.2	674.8
ТНК-ВР Холдинг	81009.7	2629.6	33544.4	13429.0	31405.7	1.0
Бугурусланнефть	1245.0		605.0	232.0	408.0	
Ваньеганнефть	1183.7		389.4	205.1	589.2	
Варьеганнефтегаз	2500.9	2.2	1163.8	422.8	912.1	
Верхнечонскнефтегаз	12094.0		6211.0	1765.0	4118.0	
Корпорация Югранефть	220.0		58.0	107.0	55.0	
Нижневартовское НГДП	2430.3	1.8	1265.7	298.8	864.0	
Новосибирскнефтегаз	110.5			89.9	20.7	
Оренбургнефть	25038.0	1367.0	9979.0	2491.0	11200.0	1.0
Самотлорнефтегаз	12701.9	4.6	5861.8	3699.5	3136.0	
Севернонефтегаз	5.5			5.5		
ТНК-Нижневартовск	5304.0	8.0	2341.0	1975.0	980.0	
ТНК-Нягань	4605.1	131.9	734.0	1188.2	2551.0	
ТНК-Уват	13357.0	1114.1	4935.7	949.2	6357.9	
Тюменнефтегаз	213.8				213.8	
Татнефть им. В.Д.Шашина	16399.2	151.7	5902.8	588.9	9101.1	654.7
Татнефть им. В.Д.Шашина	16399.2	151.7	5902.8	588.9	9101.1	654.7
Башнефть	3289.4	417.7	1040.5	136.0	1677.3	17.8
Башнефть	3289.4	417.7	1040.5	136.0	1677.3	17.8
Славнефть	11892.0	627.0	8098.0		3167.0	
Славнефть-Мегионнефтегаз	11892.0	627.0	8098.0		3167.0	
РуссНефть	10486.4	118.9	5465.5	1038.7	3863.2	
Аганнефтегазгеология	465.9	0.9	124.0	25.9	315.2	
АКИ-ОТЫР	2135.7		1208.3	72.8	854.6	
Белкамнефть	1596.2	39.3	839.3	158.4	559.2	
Варьеганнефть	2477.3	1.7	1235.0	268.4	972.2	
Западно-Малобалыкское	183.3			72.6	110.6	
Саратовнефтегаз	331.0	1.6	8.3	193.2	128.0	
Томская нефть	2599.9	15.0	1563.1	203.4	818.4	
Ульяновскнефть	697.2	60.5	487.6	44.2	105.1	
Нефтяные компании, итого	547322.1	19361.5	256997.0	55549.7	212519.7	2894.1
Всего	547322.1	19361.5	256997.0	55549.7	212519.7	2894.1

11-я международная специализированная выставка

22 – 25 октября 2012 года
Москва, ЦВК «Экспоцентр»



В сердце Москвы, в центре успеха!

- насосы
- компрессоры
- арматура
- приводы и двигатели

получите билет на сайте www.pcvexpo.ru

Организаторы:



В составе группы компаний ПТЕ

Тел.: +7 (495) 935 81 00
E-mail: Medvedeva@mvk.ru



Генеральные информационные партнеры:



Информационные спонсоры:



Оптимальная система заканчивания для гидроразрыва пласта в открытом стволе



Чтобы больше узнать о технологиях компании «Бейкер Хьюз» для низкопроницаемых и неоднородных коллекторов, свяжитесь с нашим представителем или посетите сайт bakerhughes.com/fracpoint

Многоступенчатая система ГРП для низкопроницаемых коллекторов (за одну спуско-подъемную операцию)

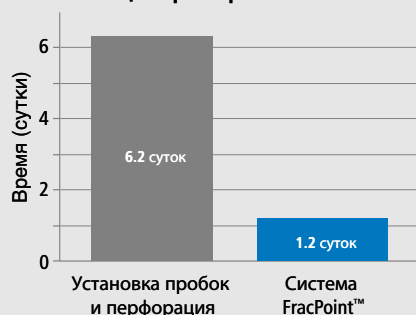
Компания «Бейкер Хьюз» поможет Вам точно производить многоступенчатый направленный гидроразрыв пласта по стволу скважины за одну спуско-подъемную операцию без остановки работы насосного оборудования. Вы сможете увеличить добычу на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами, оптимизируя операции по ГРП без цементирования и перфорации.

Универсальная, комплексная, высокоэффективная система FracPoint™ может быть легко адаптирована для Ваших конкретных условий.

Выбрав систему FracPoint, Вы получаете опыт и технологии компании «Бейкер Хьюз», мирового лидера в области заканчивания скважин.

Система FracPoint поможет решить проблему разработки и эксплуатации залежей с трудноизвлекаемыми запасами.

Общее время работы насосов



 bakerhughes.com


**BAKER
HUGHES**