

В ЗАПАДНОМ ПОЛУШАРИИ

«Газпром» рассматривает перспективы развития бизнеса в Латинской Америке

ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ

На вопросы журнала отвечает заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Андрей Круглов

ИРАН ЖДЕТ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ РОССИИ

На вопросы журнала отвечает заместитель министра нефти Ирана, исполнительный директор NIOC Али Кардор

ГАЗПРОМ

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» | WWW.GAZPROM.RU | №12 2017 |

СПОРТ

ПАРУСА НАД «СЕВЕРНЫМ ПОТОКОМ»

Интервью управляющего директора Яхт-клуба Санкт-Петербурга Елены Соловьевой > с. 40





**КЛЮЧИ
IV квартал
2018**

Реклама

ИНВЕСТИРУЙ РАЗУМНО

- высокие арендные ставки
- профессиональная управляющая компания
- стабильный доход от аренды

БИЗНЕС-КЛАСС

- видовые апартаменты с отделкой и мебелью
- интерьеры в стиле contemporary
- круглосуточные служба ресепшн и безопасности

СЕРВИС 24/7

- консьерж-служба
- кафе и ресторан
- фитнес
- подземный паркинг

214 Ф/З

Санкт-Петербург, Херсонская ул., д. 43/12, лит. А, Prime Residence. Застройщик: ООО «Ялта». С проектной декларацией и разрешением на строительство можно ознакомиться на сайте проекта: www.prime-residence.ru. Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и не является публичной офертой, определяемой положениями ГК РФ.



325 00 00
prime-residence.ru

ГАЗПРОМ
КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ»
№12 2017

Главный редактор
Сергей Правосудов
Редактор
Денис Кириллов
Ответственный секретарь
Нина Осиповская
Фоторедактор
Татьяна Ануфриева
Обозреватели
Владислав Корнейчук
Александр Фролов

Фото на обложке Nord stream gas

Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации. Свидетельство о регистрации ПИ N77-17235 от 14 января 2004 г.

Отпечатано ООО «Типография Сити Принт»

Учредитель ПАО «Газпром»

Адрес редакции:
117997, г. Москва, ул. Наметкина, д. 16, корп. 6, комн. 216
Телефоны: +7 (495) 719 1081, 719 1040
Факс: +7 (495) 719 1081
E-mail: magazine@gazprom.ru

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

ИНВЕСТИЦИИ РАСТУТ



Ожидается, что в 2017 году «Газпром» добудет 470 млрд куб. м газа. Это более чем на 50 млрд куб. м больше объема добычи в 2016 году. Рост – свыше 12%. При этом на конец года добычные мощности «Газпрома» превысят 550 млрд куб. м газа в год.

В 2017 году «Газпром» поставит потребителям на внутренний рынок на 5 млрд куб. м газа больше. Рост потребления наблюдается в таких отраслях, как электроэнергетика, металлургия, агрохимия, цементная промышленность.

Что касается экспорта. Если сохранится тенденция, которую мы наблюдаем в течение последних 11 месяцев, – а мы поставили по сравнению

с аналогичным периодом 2016 года на тринадцать с половиной млрд куб. м газа больше, – то «Газпром» по итогам 2017 года установит абсолютный рекорд поставок газа на экспорт за всю свою историю: 192 млрд куб. м.

По программе газификации в 2017 году будет построено 1,7 тыс. км газопроводов, 160 котельных, газифицировано около 76 тыс. домовладений и квартир в более чем 200 населенных пунктах. В 2018 году мы планируем увеличить объем финансирования программы газификации на 25%.

В целом программы инвестиций на 2018 и 2019 годы станут самыми масштабными за всю историю компании. В 2018 году объем инвестиций составит 1,28 трлн рублей, а в 2019 году – 1,4 трлн рублей. Это связано с пиком инвестиционных потребностей по реализации наших важнейших стратегических проектов. Одновременно эти проекты имеют директивный срок окончания – конец 2019 года. Это поставка газа в Китай по «восточному» маршруту – газопровод «Сила Сибири», обустройство Чаяндинского месторождения, строительство Амурского газоперерабатывающего завода; ввод в конце 2019 года газопровода «Турецкий поток» и создание газотранспортных мощностей в Северном коридоре, на северо-западе России, для вывоза газа с Ямала для потребителей в Российской Федерации и для поставок на экспорт по «Северному потоку – 2».

Хотя инвестиции компании в ближайшие два года будут расти, мы абсолютно точно сохраним сбалансированную дивидендную политику. Объем дивидендных выплат в настоящее время превышает 190 млрд рублей. И несмотря на рост инвестиционной программы «Газпрома», в ближайшее время дивидендные выплаты останутся на том же уровне – 190 млрд рублей.

Таким образом, «Газпром» в течение ближайших двух лет полностью выполнит свои обязательства по основным, стратегически важным инвестиционным проектам, а также перед потребителями внутри страны и за рубежом по поставкам газа и, конечно, обеспечит прохождение осенне-зимнего максимума.

Алексей Миллер, Председатель Правления ПАО «Газпром»



ФОТО: ПАО «Газпром», ООО «Газпром трансгаз Томск»

СОДЕРЖАНИЕ

14 ТЕМА НОМЕРА Энергетический узел

На вопросы журнала отвечает директор представительства ПАО «Газпром» в Федеративной Республике Бразилия Шакарбек Осмонов



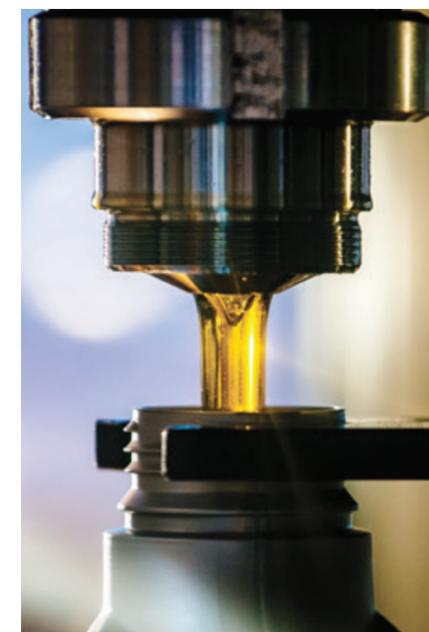
28 ТРАНСПОРТИРОВКА Синергия возможностей

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Уфа» Шамиль Шарипов



36 ПАРТНЕРСТВО Совместно с заказчиком

На вопросы журнала отвечает президент АО «РЭП Холдинг» Тагир Нигматулин



46 НЕФТЯНОЕ КРЫЛО Путь в мировой топ-20

На вопросы журнала отвечает генеральный директор АО «Газпромнефть-Аэро» Владимир Егоров



ФОТО - Ricardo Stuckert, ООО «Газпром трансгаз Уфа», АО «РЭП Холдинг», ПАО «Газпром нефть»

1 ОТ РЕДАКЦИИ

Инвестиции растут

4 КОРОТКО

Выручка – 4,6 трлн рублей
Газификация
Новый завод
«Северный поток» – 200 млрд куб. м газа
Крупнейшая АГНКС в Европе
Импортозамещение

6 ТЕМА НОМЕРА

В западном полушарии

22 ФИНАНСЫ

Высокая доходность

32 ПАРТНЕРСТВО

Иран ждет инвестиций из России

40 СПОРТ

Паруса над «Северным потоком»

ВЫРУЧКА – 4,6 ТРЛН РУБЛЕЙ

ПАО «Газпром» представило не прошедшую аудит консолидированную промежуточную сокращенную финансовую отчетность за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2017 года, подготовленную в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности 34 «Промежуточная финансовая отчетность» (МСФО (IAS) 34).

Выручка от продаж (за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин) увеличилась на 320,2 млрд рублей, или на 7%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 4,641 трлн рублей. Увеличение выручки в основном вызвано ростом продаж продуктов нефтегазопереработки, сырой нефти, электрической и тепловой энергии и услуг по транспортировке газа.

Операционные расходы увеличились на 106,9 млрд рублей, или на 3%, и составили 3,9 трлн рублей. Это прежде всего связано с ростом статьи «Налоги, кроме налога на прибыль» на 225,2 млрд рублей, или на 35%. Величина прибыли, относящейся к акционерам ПАО «Газпром», составила 581,8 млрд рублей, что на 18% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Чистая сумма долга увеличилась на 705,9 млрд рублей, или на 37%, достигнув 2,6 трлн рублей по состоянию на 30 сентября 2017 года.

НОВЫЙ ЗАВОД

В начале декабря в г. Салавате (Республика Башкортостан) состоялось торжественное мероприятие, посвященное вводу в промышленную эксплуатацию завода по производству акриловой кислоты и бутилакрилата ООО «Газпром нефтехим Салават».

По проектной мощности производства сырой акриловой кислоты – 80 тыс. т в год – завод является крупнейшим в России. Переработка этого сырья в товарную продукцию – ледяную акриловую кислоту – формирует предпосылки для создания в России производства суперабсорбентов (материалов с большой впитывающей способностью).

Производство бутилакрилата на заводе ООО «Газпром нефтехим Салават» (80 тыс. т в год) позволит полностью заместить импорт этого сырья и удовлет-

ворить перспективную потребность в нем российской химической промышленности. Акриловая кислота и бутилакрилат используются для производства различных бытовых товаров, в частности лаков, красок, стиральных



порошков, медицинской продукции. В рамках реализации проекта создано около 340 новых рабочих мест.

ГАЗИФИКАЦИЯ

Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о работе компании по газификации российских регионов. В 2005–2016 годах компания направила на развитие газификации более 295 млрд рублей. За это время построено свыше 28 тыс. км газопроводов, а уровень газификации страны увеличен с 53,3 до 67,2%. В том числе в городах – с 60 до 70,9%, в сельской местности – с 34,8 до 57,1%.

Все обязательства «Газпром» выполнил: обеспечены условия для газификации порядка 815 тыс. домовладений и квартир, 5060 котельных в 3880 населенных пунктах. Негативно сказывается на темпах газификации рост просроченной задолженности потребителей за поставленный газ. По итогам десяти месяцев 2017 года она превысила 173 млрд рублей, что на 12,2 млрд рублей больше, чем в начале года.

В 2017 году планируется газифицировать около 75,8 тыс. квартир и домовладений, 160 котельных более чем в 200 населенных



пунктах. Объем инвестиций компании, направляемых на газификацию в текущем году, увеличен с ранее планировавшихся 25,7 млрд рублей до 29,45 млрд рублей. Корректировка в основном связана с проектами на Востоке России.

«СЕВЕРНЫЙ ПОТОК» – 200 МЛРД КУБ. М ГАЗА



30 ноября в 12:59 по московскому времени через приемный терминал «Грайфсвальд» по газопроводу «Северный поток» из России в Германию поставлен 200-миллиардный кубометр газа.

«Газопровод «Северный поток» – яркий панъевропейский инфраструктурный проект, образец взаимовыгодного продуктивного сотрудничества «Газпрома» с европейскими партнерами. Сегодняшнее событие – наглядный ответ скептикам. Уже шесть лет «Северный поток» стабильно экспортирует российский газ на европейский рынок по самому экономически эффективному бестранзитному маршруту – через Балтийское море. Газопровод работает на полную мощность, надежно обеспечивая энергией тысячи предприятий и домохозяйств в Европе.

Основываясь на успехе «Северного потока», «Газпром» при активной поддержке ведущих энергетических компаний Европы реализует аналогичный проект – «Северный поток – 2». По плану новый газопровод будет построен к концу 2019 года. «Газпром» и наши партнеры убеждены: он будет способствовать дальнейшему повышению надежности поставок газа европейским потребителям и развитию энергетического рынка Европы», – сказал Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

В начале декабря в Санкт-Петербурге представители «Газпрома» приняли участие в заседании Межведомственной рабочей группы по снижению зависимости российского топливно-энергетического комплекса от импорта иностранной продукции. Заседание прошло под председательством министра промышленности и торговли Российской Федерации Дениса Мантурова.

В настоящее время по заказу Минпромторга России при поддержке «Газпрома» ведется разработка отечественного оборудования систем подводной добычи (СПД). Планируется, что в 2019 году будут

изготовлены опытные образцы оборудования СПД, в 2020 году пройдут их комплексные испытания. Подготовлены предложения по разработке импортозамещаемого оборудования для буровых комплексов морских платформ. Проведены испытания опытных образцов приборов для морской сейсмо- и электроразведки.

Большая работа ведется в сфере устранения импортозависимости при реализации проектов по сжижению природного газа. Отмечено, что российские предприятия уже способны обеспечить выпуск основного объема оборудования и материалов для таких проектов.

КРУПНЕЙШАЯ АГНКС В ЕВРОПЕ



В ноябре в Москве состоялся торжественный ввод в эксплуатацию новой автомобильной газонаполнительной компрессорной станции (АГНКС) «Газпрома» – самой крупной в России и Европе. В мероприятии приняли участие Председатель Совета директоров ПАО «Газпром» Виктор Зубков, заместитель министра энергетики

Российской Федерации Кирилл Молодцов, мэр Москвы Сергей Собянин, заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Виталий Маркелов и генеральный директор ООО «Газпром газомоторное топливо» Михаил Лихачев. Приветствие участникам мероприятия направил Президент Российской Федерации Владимир Путин.

Проектная производительность новой АГНКС составляет 29,8 млн куб. м природного газа в год. На станции расположены 12 заправочных постов и колонка для наполнения передвижных автогазозаправщиков. Современное надежное оборудование, состоящее преимущественно из отечественных комплектующих, позволяет ежедневно обслуживать около 2 тыс. единиц техники.



ТЕКСТ > Денис Кириллов

В ЗАПАДНОМ ПОЛУШАРИИ

«Газпром» рассматривает перспективы развития бизнеса в Латинской Америке



ФОТО > Shell, Petróleos de Venezuela (PDVSA), Фотобанк 123RF, GLPduto Urucu-Coari - Coari / AM, YPF

Одним из наиболее важных регионов, который в перспективе будет оказывать всё более существенное влияние на глобальный энергетический рынок, является Латинская Америка. Группа «Газпром» уже реализует здесь якорные проекты и рассматривает возможности для расширения своей деятельности.

Суммарный объем потребления первичных энергоресурсов Латинской Америки относительно невелик – 809,8 млн т нефтяного эквивалента (т.н.э.) в 2016 году. Это в 2,8 раза меньше аналогичного показателя США (почти 2,3 млрд т.н.э.) и в 3,8 раза – Китая (порядка 3,1 млрд т.н.э.). Между тем за последнее десятилетие потребление энергоресурсов в Латинской Америке выросло более чем на четверть.

Энергетический баланс

Ключевую роль в энергетическом балансе Латинской Америки занимают нефть (47%), природный газ (26%) и гидроэнергия (18%). На уголь и ядерную энергию приходится лишь 5% и 1% соответственно. При этом в регионе наблюдается заметное увеличение роли нетрадиционных возобновляемых источников энергии (ВИЭ), хотя их доля в энергетическом балансе не превышает 3%.

В целом латиноамериканский регион обеспечен собственными энергетическими ресурсами. Так, разведанные запасы нефти Латинской Америки достигают 51,9 млрд т (по этому показателю регион уступает только Ближнему Востоку), газа – 7,9 трлн куб. м, угля – 15,5 трлн т. Но обладая такими ресурсами, Латинская Америка, а точнее, многие латиноамериканские страны, в действительности испытывают определенный энергодефицит.

Дело в том, что Латинская Америка объединяет

более двух десятков крупных и малых стран, кардинально отличающихся друг от друга как по обеспеченности собственными запасами и степени разведанности ресурсов, так и по уровню экономического, технологического и технического развития, определяющего положение и состояние их топливно-энергетического комплекса.

Например, Венесуэла обладает крупнейшими доказанными запасами нефти – 47 млрд т – не только в латиноамериканском регионе (90,5% суммарных запасов), но и в мире (19,5%). Однако по добыче черного золота Венесуэла занимает в Латинской Америке только второе место (124,1 млн т в 2016 году) после Бразилии (136,7 млн т), разведанные запасы нефти которой составляют лишь 1,8 млрд т. При этом почти 80% добываемой нефти Венесуэла экспортирует, а Бразилия, чтобы обеспечить свои потребности (138,8 млн т в 2016 году), черное золото вынуждена импортировать.

Помимо Бразилии и Венесуэлы, крупнейшими нефтедобывающими странами Латинской Америки являются Мексика (121,4 млн т в 2016 году) и Колумбия (48,8 млн т). Они полностью обеспечивают себя собственной нефтью и являются крупными региональными экспортёрами черного золота, хотя и не могут похвастаться очень крупными разведанными запасами нефти, которые на сегодняшний день составляют всего 1,1 млрд т и 300 млн т соответственно.

Доказанные запасы природного газа Латинской Америки (7,9 трлн куб. м) относительно невелики. Первое место в регионе по разведанным запасам газа также занимает Венесуэла – 5,7 трлн куб. м, или более 72% суммарных запасов региона. Крупнейшими газодобывающими государствами Латинской Америки сегодня являются Мексика (47,2 млрд куб. м в 2016 году), Аргентина (38,3 млрд куб. м) и Тринидад и Тобаго (34,5 млрд куб. м). Венесуэла по показателю производства газа (34,3 млрд куб. м) занимает лишь четвертое место. При этом разведанные запасы природного газа Аргентины составляют 400 млрд куб. м,

ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, произведенной в Латинской Америке, составил по итогам 2016 года 1627 тераватт-час (ТВт·ч). В электрогенерации основную роль играют гидроэлектростанции (54,4%), а также тепловые электростанции на природном газе (23,3%) и продуктах нефтепереработки (10,5%), в первую очередь на мазуте и дизельном топливе. Остальные доли распределены между станциями, работающими на угле (5,4%), биотопливе и отходах (3,3%), а также на ядерном топливе (2,1%). Несмотря на пока незначительную роль солнечной и ветряной энергии (0,3%), эти источники электрогенерации показывают в последние годы самые высокие темпы роста в ряде стран Латинской Америки, прежде всего в Уругвае, Чили, Бразилии и отчасти в Аргентине.

ЕЖЕГОДНАЯ ДОБЫЧА НЕФТИ в Латинской Америке составляет порядка 506 млн т, а ее потребление – 409 млн т. Производство угля – 72,1 млн т в год при потреблении 44,5 млн т.

ЕЖЕГОДНО ПРИРОДНОГО ГАЗА добывается лишь чуть более 224 млрд куб. м, тогда как потребляется свыше 261 млрд куб. м в год.

**ЛИДЕРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ
ГАЗА В ЛАТИНСКОЙ
АМЕРИКЕ, 2016 (МЛРД
КУБ. М)**



**ЗАКУПКИ ГАЗА
ЗА РУБЕЖОМ, 2016
(МЛРД КУБ. М)**



Тринидада и Тобаго – 300 млрд куб. м, а Мексики – 200 млрд куб. м.

Что касается потребления голубого топлива, лидерами по этому показателю в Латинской Америке остаются Мексика (89,6 млрд куб. м в 2016 году), Аргентина (49,6 млрд куб. м), Бразилия (36,6 млрд куб. м) и Венесуэла (35,6 млрд куб. м), хотя все эти страны сегодня вынуждены закупать для удовлетворения собственных потребностей импортный газ.

Газовый сектор

По мнению директора представительства ПАО «Газпром» в Бразилии Шакарбека Осмонова, страны Латинской Америки следует разделить на несколько групп в зависимости от развитости местного газового рынка. К первой из них относятся крупные производители и одновременно импортеры газа, такие как Бразилия, Мексика, Аргентина и Венесуэла, которые испытывают инфраструктурные и иные проблемы, без решения которых невозможно удовлетворить внутренний спрос за счет собственной добычи. В 2016 году закупки голубого топлива этими государствами за рубежом составили соответственно 13,4 млрд куб. м, 44,4 млрд куб. м, 11,3 млрд куб. м и 1,3 млрд куб. м. В обозримой перспективе они, возможно, за исключением Венесуэлы, останутся зависимыми от импорта газа.

Между тем перечисленные страны обладают значительным потенциалом для увеличения собственной газодобычи. В Бразилии он связан с наличием значимых запасов голубого топлива на подсоловевых месторождениях континентального шельфа, в Аргентине – с огромными извлекаемыми нетрадиционными ресурсами, прежде всего в геологической формации «Вака-Муэрта» (Vaca Muerta). Мексика и Венесуэла имеют возможность развивать собственную газодобычу как на суше, так и на шельфе. При этом власти Бразилии, Аргентины и Венесуэлы заявляют о достижении уже в среднесрочной перспективе самообеспеченности газом своих стран. Мексика также рассчитывает развивать свою газовую отрасль, но параллельно импортировать относительно дешевый газ по имеющимся и строящимся газопроводам из США.

Вторая группа включает крупных производителей газа, внутренний рынок которых недостаточно емкий или находится в зачаточном состоянии, что вынуждает их направлять значительные объемы производимого голубого



РАЗВЕДАННЫЕ ЗАПАСЫ голубого топлива Перу составляют 400 млрд куб. м, добыча газа в 2016 году достигла 14 млрд куб. м, увеличившись за последние 10 лет почти в восемь раз. Вместе с тем потребление голубого топлива в стране растет значительно меньшими темпами – с 2006 года оно увеличилось в 4,4 раза и составило в 2016-м 7,9 млрд куб. м (56,4% от объема производства). В то же время уровень добычи газа в Тринидаде и Тобаго падает – с 2010 года он сократился на 10,3 млрд

куб. м, или на 23%, тогда как внутреннее потребление голубого топлива снизилось на 4,2 млрд куб. м, или на 18% – до 19,1 млрд (55,4% от объема производства). Добыча газа в Боливии, доказанные запасы которой оцениваются в 300 млрд куб. м, снизилась с 2014 года на 6,2% – до 19,7 млрд в 2016-м, а внутреннее потребление голубого топлива – на 5,8%, до 3,5 млрд куб. м (17,8% от объема производства). Оставшиеся 16,2 млрд куб. м газа экспортируются по газопроводам в Бразилию (10,4 млрд и Аргентину (5,8 млрд).

Уровень добычи газа в Тринидаде и Тобаго падает – с 2010 года он сократился на 10,3 млрд куб. м, или на

23%

топлива на экспорт. В нее входят Республика Перу, экспортирующая сжиженный природный газ (СПГ) в рамках проекта «Камисеа» (Camisea), Тринидад и Тобаго – крупнейший с 1999 года экспортер СПГ в латиноамериканском регионе, а также Боливия, отправляющая большую часть добытого газа на экспорт по трубопроводам в Бразилию и Аргентину.

Сегодня перед Тринидадом и Тобаго и Боливией остро стоит вопрос восполнения истощающихся запасов голубого топлива. Для последней он особенно актуален, поскольку в 2019-м

завершаются сроки действующих контрактов на поставку газа в Бразилию, а в 2026-м – в Аргентину. А для их продления на приемлемых условиях Боливии необходимо наличие достаточных объемов доказанных запасов.

В третью группу входят страны – импортеры голубого топлива, которые обладают определенным потенциалом для участия в развитии региональной газовой интеграции. Прежде всего это такие нетто-импортеры газа, как Уругвай и Чили. Благодаря своему географическому положению и имеющейся инфраструктуре в будущем они могут сыграть не последнюю роль в расширении газового рынка Латинской Америки и активизации торговли голубым топливом в регионе. В первую очередь речь идет о нескольких существующих газопроводах, а также о линиях электропередач, связывающих Аргентину с Чили и Уругваем, к которым могут быть подключены соседние страны – Бразилия, Перу и Боливия.

В УРУГВАЕ нет собственной добычи газа – страна получает незначительные объемы голубого топлива по системе газопроводов из Аргентины. Помимо этого, Уругвай ведет переговоры с англо-голландской Royal Dutch Shell о возобновлении строительства регазификационного терминала недалеко от Монтевидео. Планируется, что часть принимаемого здесь СПГ будет поставляться после переработки на новую электростанцию в качестве топлива, а излишки импортируемого газа предполагается реэкспортировать в Аргентину и другие страны региона.

В ЧИЛИ производство газа составляет лишь около 0,5 млрд куб. м в год, что явно недостаточно для удовлетворения потребностей этой страны в голубом топливе. Импорт газа в Чили осуществляется через два регазификационных терминала, еще два СПГ-терминала строятся. В 2016 году Республика Чили закупила за рубежом 4,3 млн т

сжиженного природного газа, 3,2 млн т из которого было импортировано из Тринидада и Тобаго, 0,7 млн т – из США. Строящиеся в стране СПГ-терминалы ориентированы на импорт газа главным образом из Соединенных Штатов. Кроме того, Чили соединена четырьмя газопроводами с Аргентиной, по которым до 2008 года импортировался аргентинский газ. Сейчас периодически используется лишь один из этих газопроводов, да и то в реверсном режиме – газ с чилийского регазификационного терминала «Кинтеро» (Quintero) реэкспортируется в Аргентину. В 2016 году по этому пути прошло порядка 0,4 млрд куб. м голубого топлива. В процессе укрепления и расширения региональной газовой интеграции Латинской Америки в перспективе самый северный из аргентинско-чилийских газопроводов может быть соединен с газотранспортной системой, по которой сегодня в Аргентину поставляется боливийский газ.

Нетрадиционные ресурсы

Латинская Америка располагает весьма значительными нетрадиционными запасами нефти и газа. Но лишь Аргентина добилась серьезных успехов в их разработке. По данным Агентства энергетической информации США (EIA), Аргентина и Мексика занимают соответственно второе и шестое место в мире по технически извлекаемым запасам сланцевого газа и четвертое и восьмое – по сланцевой нефти. На долю этих стран приходится соответственно 18,5% и 11,5% всех мировых технически извлекаемых ресурсов сланцевых углеводородов.

В настоящее время активную работу по освоению нетрадиционных ресурсов нефти и газа в Латинской Америке проводит главным образом Аргентина, где расположена знаменитая формация нетрадиционных углеводородов «Вака-Муэрта» в провинции Неукен. И это далеко не случайно – до последнего времени работа по освоению нетрадиционных ресурсов была сосредоточена здесь на добыче нефти, однако благодаря разработке этой и прилегающих формаций Аргентина смогла остановить продолжавшееся с 2004 года падение производства газа. А в 2016-м в провинции Неукен был и вовсе зафиксирован общий рост добычи голубого топлива на 7,91%.

Мало того, по информации Аргентинского института нефти и газа (IAPG), именно за счет разработки формации «Вака-Муэрта» Аргентина способна в течение ближайших пяти лет удвоить объемы добычи газа, что позволит стране обеспечить свои внутренние энергетические потребности. Однако для этого потребуются инвестиции в размере не менее 100 млрд долларов.

Понятно, что в такой ситуации освоение месторождений нетрадиционных углеводородов занимает особое место в стратегии развития национальной нефтегазовой компании Аргентины Yacimientos Petroliferos Fiscales (YPF). По тем же причинам в настоящее время в провинции Неукен, помимо YPF, действует уже порядка 70 компаний, в том числе транснациональных. А правительство Аргентины стремится всеми силами повысить инвестиционную привлекательность освоения аргентинских нетрадиционных ресурсов. Тем более что технически извлекаемые запасы сланцевого нефти и газа, по существующим оценкам, расположены не только в аргентинском нефтегазоносном бассейне Неукен, но и в бассейнах

Гольфо Сан-Хорхе, Аустрал и Парана. Последние два Аргентина делит с Чили (с аргентинской стороны – Аустрал, с чилийской – Магальянес), а также (Парана) с Парагваем, Бразилией, Уругваем и Боливией. В первом из них YPF в небольших объемах уже занимается освоением нетрадиционных ресурсов, на территории второго пока серьезных поисково-разведочных работ не проводилось.

Между тем, кроме Аргентины, разработкой ресурсов сланцевого газа в Латинской Америке серьезно занимается только Чили. Освоение нетрадиционных ресурсов углеводородов осуществляется в южной Патагонии – на крайнем юге страны, в нефтегазоносном бассейне Магальянес.

По данным EIA, общие геологические запасы сланцевого газа Чили составляют 1,7 трлн куб. м, из которых к категории технически извлекаемых запасов относятся лишь 300 млрд куб. м. Ведущая роль в разработке нетрадиционных ресурсов углеводородов принадлежит чилийской национальной нефтегазовой компании Empresa Nacional del Petróleo (ENAP). Весь добываемый сланцевый газ, объемы которого достигли в 2016 году 1 млн куб. м в сутки (365 млн куб. м в год), реализуется местным потребителям на юге Чили.

В 2016-м ENAP подписала соглашение с американской компанией ConocoPhillips о создании совместного предприятия для разработки нетрадиционных запасов газа, находящегося в бассейне Магальянес блока «Койрон» (Coiron), в котором последняя получила долю в 49%. А в 2017-м ENAP начала бурение первых горизонтальных скважин с использованием гидроразрыва пласта (ГРП) на своем основном «нетрадиционном» добычном блоке «Аренал» (Arenal). До 2020 года ENAP планирует инвестировать в проекты по освоению запасов сланцевого газа порядка 1,4 млрд долларов. При этом планы поставок голубого топлива даже в другие регионы Чили (не говоря уже об экспорте) на данном этапе не имеет из-за отсутствия необходимой инфраструктуры.

В других латиноамериканских странах процесс освоения нетрадиционных ресурсов находится в зачаточном состоянии. Например, Бразилия еще в 2013 году провела специальный тендер, направленный на распределение своих сухопутных геологоразведочных блоков, перспективных на наличие нетрадиционных углеводородов. Но его победители не смогли даже начать соответствующие работы, поскольку бразильские судебные органы под давлением экологов запретили их проведение до тех пор, пока не будет доказана безопасность применения технологий ГРП. Попытки использования таких технологий в Колумбии, Мексике и некоторых других странах Латинской

1,7

ТРЛН КУБ. М составляют общие геологические запасы сланцевого газа Чили

1,4

МЛРД ДОЛЛАРОВ ENAP планирует инвестировать в проекты по освоению запасов сланцевого газа до 2020 года



Америки также сталкиваются с активными протестами местной общественности.

Что касается Венесуэлы, потенциал освоения нетрадиционных ресурсов углеводородов этой страны огромен. Прежде всего речь идет об Оринокском нефтегазоносном бассейне, в недрах которого залегают колоссальные запасы тяжелой высоковязкой высокосернистой нефти, а также нефти битуминозной. Здесь же находятся существенные ресурсы попутного нефтяного газа (ПНГ) – напомним, что порядка 90% разведанных запасов газа Венесуэлы (общий объем – 5,7 трлн куб. м) составляет именно ПНГ, венесуэльские же месторождения «чисто» природного газа находятся в основном на шельфе этой страны.

Работы по освоению ресурсов нефтегазоносного пояса Ориноко, активное участие в которых приняли и российские компании (в том числе Группа «Газпром», включая «Газпром нефть»), началась еще в середине 2000-х годов. Очевидно, что разработка столь сложных запасов углеводородов требует консолидации финансового, технического и технологического потенциала на международном уровне. Однако дестабилизация экономической, а затем и политической ситуации в Венесуэле на фоне глобального экономического кризиса фактически привела к замо-

розке ключевых проектов в стране, в первую очередь касающихся освоения нетрадиционных ресурсов углеводородов. Соответственно, сегодня будущее разработки ресурсов нефти и газа пояса Ориноко остается крайне неопределенным.

Газомоторное топливо

Сектор использования природного газа на транспорте активно развивает целый ряд стран Латинской Америки. А некоторые из них занимают на этом направлении лидирующие позиции в мире. Прежде всего это Аргентина и Бразилия, которые вместе с Китаем и Пакистаном являются крупнейшими игроками в этом сегменте глобального рынка. Так, Аргентина занимает первое место в Латинской Америке по числу автомобилей, использующих газомоторное топливо, которых насчитывается в стране свыше 2 млн. В Бразилии в настоящее время на газомоторном топливе работает около 1,8 млн автомобилей. Достаточно хорошо развит сектор газомоторного топлива и в Колумбии, где действует свыше 550 тыс. автомобилей на газе и порядка 790 газозаправочных станций (для сравнения: в Аргентине их насчитывается около 2000). При этом надо заметить, что только за последние четыре года было пере-

оборудовано на газ порядка 250 тыс. колумбийских автомобилей.

Значительное внимание уделяется использованию газа в качестве моторного топлива в Боливии и Перу. Власти этих стран целенаправленно создают стимулы для развития газификации транспорта, благодаря чему парк автомобилей на газе Боливии сегодня составляет почти 360 тыс. единиц, Перу – более 214 тыс.

Вместе с тем в последние годы в Латинской Америке наблюдается снижение темпов развития газомоторного сектора, что связано с последствиями глобального экономического кризиса, который пагубно отразился на всех странах латиноамериканского региона, а также с нынешней не очень благоприятной конъюнктурой мирового энергетического рынка.

Сжиженный природный газ

В последнее время Латинская Америка стала играть заметную роль и в торговле СПГ, причем как на экспортном, так и на импортном направлениях. В число экспортеров сжиженного природного газа сегодня входят только две латиноамериканские страны – Тринидад и Тобаго и Перу. Они располагают мощностями

УСТАНОВЛЕННАЯ МОЩНОСТЬ РЕГАЗИФИКАЦИОННЫХ ТЕРМИНАЛОВ в регионе составляет 46,9 млн т в год. В том числе по три СПГ-терминала расположены в Мексике (общей ежегодной производительностью 16,7 млн т) и Бразилии (11,7 млн т), по два в Аргентине (7,6 млн т) и Чили (4,2 млн т),

а также по одному в Доминиканской Республике (1,7 млн т) и Пуэрто-Рико (1,2 млн т). В конце 2016 года в эксплуатацию вступил первый регазификационный терминал на атлантическом побережье Колумбии мощностью 3,8 млн т в год, который в середине 2017-го принял первую партию СПГ.



5,7

ТРЛН КУБ. М составляют разведанные запасы газа Венесуэлы

НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ МЕРЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВЫХ РЕГАЗИФИКАЦИОННЫХ МОЩНОСТЕЙ РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ В БРАЗИЛИИ. СВЯЗАНО ЭТО С ПЛАНАМИ СТРАНЫ ПО ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В БЛИЖАЙШЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ НОВЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ НА ПРИРОДНОМ ГАЗЕ СУММАРНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ

5 ГВт



**МОЩНОСТИ
ПО СЖИЖЕНИЮ
(МЛН Т)**

ТРИНИДАД И ТОБАГО

14,8

ПЕРУ

4,45

по сжижению 14,8 млн т и 4,45 млн т газа в год соответственно. Кроме того, обсуждается вопрос о строительстве плавучего СПГ-завода на шельфе Бразилии.

В ближайшие годы ряд латиноамериканских стран планируют построить дополнительную инфраструктуру для приема и регазификации СПГ, главным образом для целей электрогенерации. Основой планов по строительству новых электростанций на импортном газе является необходимость обеспечения стабильной работы национальных энергетических систем. Сегодня в большинстве стран Латинской Америки ведущую роль играет гидроэнергетика. Одновременно возрастает значимость ветряной и солнечной электрогенерации. В этих условиях теплоэлектро-

станции на импортном газе рассматриваются в качестве механизма для обеспечения устойчивости энергетической системы в периоды пиковых нагрузок и неблагоприятных (для генерации гидро-, ветро- и солнечной энергии) климатических явлений.

Наиболее активные меры по строительству новых регазификационных мощностей разрабатываются в Бразилии. Свяzano это с планами страны по вводу в эксплуатацию в ближайшем десятилетии новых электростанций на природном газе суммарной производительностью 5 ГВт. С учетом нехватки собственного газа большая часть имеющихся проектов строительства электростанций предусматривают использование в качестве топлива импортного СПГ. Поэтому власти Бразилии считают

необходимым довести число регазификационных терминалов в стране к концу 2020-х годов как минимум до семи.

Из других стран Латинской Америки планы по реализации проектов строительства новых регазификационных терминалов имеют Чили (двух СПГ-терминалов), Колумбия (второго терминала на своем тихоокеанском побережье), Уругвай (ведет переговоры с Royal Dutch Shell о возобновлении строительства регазификационного терминала GNL del Plata). Рассматриваются варианты создания инфраструктуры для приема СПГ и некоторыми другими латиноамериканскими странами, в том числе государствами Центральной Америки и Карибского бассейна.

Если говорить о Венесуэле, то в 2008 году она подписала соглашения с рядом международных инвесторов по созданию трех совместных предприятий по строительству

200

ТОНН в сутки составляет мощность завода по сжижению газа Rio Grande в Боливии

располагает огромным количеством портативных регазификационных станций, что позволяет распределять часть импортного газа среди других местных потребителей. Успешный опыт подталкивает Чили к строительству в этом регионе 20 новых таких станций, чтобы повысить уровень газификации местных потребителей.

Другой проект по производству малотоннажного СПГ реализован в Боливии – здесь построен завод по сжижению газа Rio Grande мощностью 200 т в сутки. Получаемый здесь СПГ доставляется по «виртуальному газопроводу» в 27 удаленных населенных пунктов, где регазифицируется и распределяется среди местного населения. К 2021 году планируется подключить к «виртуальной магистрали» еще 33 населенных пункта в удаленных регионах с населением почти 55 тыс. человек. При этом затраты на функционирование «виртуального газопровода» субсидируются правительством, что позволяет снабжать местных потребителей голубым топливом по достаточно низким ценам – чуть более 35 долларов за 1000 куб. м.

Также небольшой проект по производству малотоннажного СПГ реализован в Аргентине, где недалеко от Буэнос-Айреса построен завод по сжижению газа мощностью 70 т СПГ в день. Сырье на завод поставляется из национальной газотранспортной системы, получаемый СПГ служит топливом для парома, курсирующего между Буэнос-Айресом и Монтевидео.

Плацидарм для энергетической экспансии

Группа «Газпром» давно изучает возможности развития бизнеса в Латинской Америке и имеет опыт непосредственной работы в регионе. В настоящее время плацидармом для энергетической экспансии Группы на нефтегазовый рынок Латинской Америки является Боливия. Сегодня «Газпром» через специализированную дочернюю компанию по реализации зарубежных upstream-проектов Gazprom International осуществляет проект по разведке и добыче углеводородов на участках «Ипати» (Ipati) и «Акио» (Aquio), в пределах которых открыто месторождение «Инкауаси» (Incahuasi). В сентябре 2016 года на нем начата промышленная добыча природного газа. На этапе геологоразведки находится еще один боливийский проект – изучение нефтегазоносного блока Асеро (Azero). Партнерами Группы «Газпром» в Боливии являются национальная нефтегазовая компания Yacimientos Petroliferos Fiscales Bolivianos и французская Total.

Впрочем, этим перспективы развития бизнеса Группы «Газпром» в Латинской Америке (и в частности в Боливии) не ограничиваются. Рассматриваются все возможные варианты энергетического сотрудничества и взаимодействия с потенциальными партнерами в латиноамериканском регионе. ■



СПГ-заводов вдоль северного побережья страны. Первоначально их запуск ожидался в 2014 году. Но, учитывая сложившуюся экономическую и политическую ситуацию, реализация этих проектов была отложена на неопределенное время.

Малотоннажный СПГ

В последние годы в Латинской Америке активно развивается направление производства малотоннажного СПГ. Один из таких проектов реализуется в Чили, где СПГ поставляется с регазификационного терминала специализированными грузовиками-цистернами до нефтеперерабатывающего завода Bio Bio по так называемому виртуальному газопроводу. Регион Bio Bio, где находится этот НПЗ,

70

ТОНН СПГ в сутки – мощность завода, построенного в Аргентине, недалеко от Буэнос-Айреса

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает директор представительства ПАО «Газпром» в Федеративной Республике Бразилия Шакарбек Осмонов

БЕСЕДУЕТ > Денис Кириллов

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УЗЕЛ

— **Шакарбек Садыкбекович, что представляет собой энергетическая стратегия ключевых, с точки зрения глобального энергетического рынка, стран Латинской Америки?**

— Энергетическая стратегия стран Латинской Америки направлена на обеспечение устойчивого, стабильного и поступательного развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) региона для обеспечения растущего спроса на энергию. Если говорить об отдельных странах, то, например, в Боливии провозглашена амбициозная цель превращения страны в энергетический центр Латинской Америки. Это планируется достичь путем увеличения добычи газа и его экспорта не только на традиционные рынки Бразилии и Аргентины, но и в другие соседние страны, такие как Перу и Парагвай, путем дальнейшего развития газохимической промышленности – производств удобрений, пропилена/полипропи-



ФОТО > Представительства ПАО «Газпром» в Федеративной Республике Бразилия в г. Рио-де-Жанейро, Корпорация YPF, Wintershall Holding GmbH, агентство Petrobras, Petrolera El Trebol (PETA), Pluspetrol



Спрос на газ в Аргентине будет расти и может увеличиться к 2035 году по отношению к уровню 2016-го более чем в 1,7 раза –

до 230 млн куб. м в сутки

Перед Бразилией стоит задача создания благоприятных условий для строительства новых электростанций на газе и обеспечения их необходимым объемом сырья

лена, этилена/полиэтилена – и экспорта газохимической продукции как в соседние страны, так и за пределы Латинской Америки, путем уменьшения участия ископаемых источников топлива в электрогенерации посредством строительства в будущем главным образом гидроэлектростанций и экспорта электроэнергии в Бразилию, Аргентину и южные районы Перу, а также путем производства и экспорта СУГ и СПГ в соседние страны и путем развития добычи, производства и экспорта лития, по запасам которого Боливия занимает ведущие позиции в мире. Особое место в энергетических планах Боливии занимает развитие атомной энергетики. В настоящее время в сотрудничестве с «Росатомом» здесь



ведется строительство современного ядерного исследовательского центра, после ввода в строй которого Боливия может занять передовые позиции в Латинской Америке по использованию ядерных изотопов в медицине и других связанных с ядерной энергетикой исследованиях.

Что касается Бразилии, эта страна решает масштабную задачу по сохранению и укреплению нынешнего «зеленого» характера своей электроэнергетики, в которой определяющую роль играет гидроэнергетика и растет участие в выработке электроэнергии возобновляемых источников энергии (ВИЭ), а электростанции на ископаемых источниках энергии выполняют роль стабилизатора всей системы. С учетом зависимости ВИЭ от погодных-климатических условий и ограничений на строительство в стране новых гидроэлектростанций здесь возрастает значение газовой электрогенерации. В связи с этим перед Бразилией стоит задача создания благоприятных условий для строительства новых электростанций на газе и обеспечения их необходимым объемом сырья, которая сейчас решается за счет импорта СПГ. В стране реализуется два проекта по строительству

газовых электростанций мощностью 1,5 ГВт и 1,28 ГВт, а также связанных с ними двух терминалов для приема, хранения и регазификации импортного СПГ. Однако в дальнейшем бразильские власти планируют создать условия и для наращивания собственной добычи газа.

В энергетической политике и стратегии развития ТЭК Аргентины приоритетное значение придается освоению ресурсов сланцевых нефти и газа, и прежде всего формации «Вака-Муэрта» (Vaca Muerta) в бассейне Неукен, технически извлекаемые запасы газа которого оцениваются в 8,7 трлн куб. м. В 2017 году правительство Аргентины, провинция Неукен, профсоюзы и компании YPF (аргентинская национальная нефтегазовая компания Yacimientos Petrolíferos Fiscales), французская Total, американские Pan American Energy, Dow Chemical и Chevron, а также англо-голландская Royal Dutch Shell подписали соглашение об условиях освоения ресурсов «Вака-Муэрта». Этот документ предоставляет льготы для инвесторов и, соответственно, имеет ключевое значение для активизации добычи нетрадиционных запасов углеводородов в Аргентине. Реализация достигнутых



В Перу реализуется программа энергетического развития до 2025 года, центральное место в которой занимает подключение к газо- и электроснабжению отсталых районов юга страны

договоренностей позволит Аргентине в течение 5–10 лет восстановить самообеспеченность газом и вернуть статус экспортера голубого топлива, утраченного в середине 2000-х. Достижению этой цели должно также способствовать развертывание работ по изучению и освоению практически неисследованных ресурсов нефти и газа на континентальном шельфе Аргентины. Власти страны уделяют особое внимание наращиванию производства голубого топлива, поскольку, по существующим прогнозам, спрос на газ в Аргентине будет расти и может увеличиться к 2035 году по отношению к уровню 2016-го более чем в 1,7 раза – до 230 млн куб. м в сутки.

В Перу реализуется программа энергетического развития до 2025 года, центральное место в которой занимает подключение к газо- и электроснабжению отсталых районов юга страны. Ресурсной базой здесь должны стать открытые в сельве Перу, поблизости от известного месторождения «Камисеа» (Camisea), новых запасов газа на блоках 57 (оператор испанская Repsol в партнерстве с китайской CNPC) и 58 (100% CNPC). Для доставки газа

к центрам потребления планируется построить Южноперуанский газопровод протяженностью около 1,1 тыс. км и пропускной способностью около 20 млн куб. м в сутки. Конечным пунктом магистрали должен стать населенный пункт Ило на тихоокеанском побережье Перу. На маршруте газопровода, помимо газораспределительных сетей, планируется построить две газовые электростанции производительностью 500 МВт каждая, а также в перспективе – газохимический хаб для производства удобрений и пластиков. В дальнейшем, в зависимости от развития ситуации на рынке газа, предполагается соединить Южноперуанский газопровод с газотранспортной системой Боливии. Удобрения предполагается использовать на местном рынке, а излишек электроэнергии – экспортировать в Чили.

Строительство газопровода в настоящее время заблокировано из-за вовлеченности основного акционера созданного строительного консорциума – бразильской компании Odebrecht в коррупционный скандал в Бразилии и Перу и выдвинутых против нее обвинений в подкупе перуанских должностных лиц.

В ближайшее время планируется проведение тендера для выбора нового подрядчика на строительство этого газопровода.

Непростой регион

– Какие проблемы, касающиеся ТЭК Латинской Америки и входящих в этот регион государств, вы могли бы выделить особо?

– Нефте- и газодобывающие страны Латинской Америки столкнулись с проблемой снижения мировых цен на нефть. Но наиболее остро ее последствия ощутили на себе Венесуэла, Боливия и в меньшей степени – Бразилия.

Например, экономика Венесуэлы находится в сильнейшей зависимости от нефтяных цен, поскольку на доходы от экспорта черного золота приходится свыше 95% валютных поступлений страны. В условиях высоких цен на нефть в годы правления Уго Чавеса Венесуэла успешно направляла прибыль от продажи черного золота на реализацию целого ряда социальных программ. Страна продавала сырье по льготным ценам многим государствам Латинской Америки, выражавшим солидарность с боливарианскими идеями, в том числе и в рамках программы Petrocaribe, направленной на энергетическую интеграцию стран региона. Однако Венесуэла не принимала практически никаких мер для снижения зависимости от экспорта нефти и совершенно не занималась диверсификацией своей экономики. Поэтому в результате стремительного падения нефтяных цен страна сразу же столкнулась с крайне серьезным экономическим и, как результат, политическим кризисом. Падение цен на нефть привело к существенному уменьшению валютных поступлений Венесуэлы и росту ее внешнего долга.

По итогам 2016 года добыча черного золота в Венесуэле сократилась на 12%. При этом значительные объемы производимой нефти – 800 тыс. баррелей из 2,2 млн баррелей в сутки – страна вынуждена поставлять зарубежным кредиторам, прежде всего Китаю, в счет погашения ранее полученных кредитов, не получая за них живые деньги. Одновременно Венесуэла вынуждена импортировать до 200 тыс. баррелей в сутки легких сортов нефти для смешения со своей тяжелой и вязкой, чтобы иметь возможность отправлять ее за рубеж, тратя на это значительные валютные средства и увеличивая свой внешний долг.

По имеющимся оценкам, внешний долг Венесуэлы составляет порядка 150 млрд долларов, а золотовалютные резервы страны опустели к середине 2017 года до уровня 10 млрд долларов. По прогнозу МВФ, в 2017 году ВВП страны может сократиться на 10%, а инфляция вырасти на 652%. Страна, по сути, находится на грани дефолта по внешним долгам и пытается договориться с кредиторами об их реструктуризации. Однако в условиях введенных против Венесуэлы санкций США и углубляющегося экономического кризиса достижение такой цели остается под вопросом. С учетом указанных обстоятельств, проблемы, с которыми сталкивается нефтегазовая отрасль Венесуэлы, сохраняют свою остроту и в ближайшие годы.

В Бразилии разразился крупнейший в истории страны коррупционный скандал, который в сочетании

с низкими ценами на нефть и падением курса национальной валюты к доллару привел к острейшему политическому кризису, первый этап которого завершился импичментом президенту Дилме Русефф в августе 2016 года. Занявшему ее место во главе государства бывшему вице-президенту Мишелу Темеру в 2017 году удалось дважды избежать процедуры импичмента – против него Генеральной прокуратурой Бразилии также были выдвинуты обвинения в коррупции.

Одновременно в стране разразился экономический кризис, результатом которого стало падение ВВП в 2015–2016 годах более чем на 7%, связанное в значительной мере с вовлечением в коррупционный скандал крупнейших бразильских нефтесервисных и строительных компаний, а также национальной нефтегазовой компании Petrobras. Последняя была вынуждена разорвать все имевшиеся сервисные контракты с упомянутыми компаниями и сократить свои инвестиционные программы.

В результате жесточайшего кризиса в истории Petrobras, охватившего компанию со второй половины 2014 года, против ключевых лиц в ее руководстве были выдвинуты обвинения в коррупции. За решеткой оказались четыре бывших вице-президента. Инициированное антикоррупционное расследование, получившее название Operação Lava Jato («Операция «Мойка машин»»), привело к резкому ухудшению финансовых показателей компании. Рыночная капитализация Petrobras упала до самого низкого уровня за все предшествующие годы, произошло снижение ее международного рейтинга, против нее были возбуждены расследования со стороны Комиссий по ценным бумагам США и Бразилии.

Находившаяся тогда у власти президент Бразилии Дилма Русефф в начале 2015 года приняла решение о полной смене руководства Petrobras. Новым президентом компании был назначен Алдемир Бендине, возглавлявший до этого государственного банк Banco do Brasil.

По мнению большинства бразильских экспертов, ситуация вокруг Petrobras стала следствием проводимой правительством Бразилии политики «венесуэлизация» компании, в результате которой ее финансовые и производственные ресурсы использовались во внутривалютных целях, в том числе в качестве инструмента промышленной и финансово-кредитной политики. Назначения на высшие посты в компании осуществлялись по своего рода партийным квотам. Назначенцы использовали свое положение для «зарабатывания» денег для покровительствующих им партий, прибегая к коррупционным схемам. Появилась информация, что коррупционные схемы с участием Petrobras использовались и при предыдущих правительствах Бразилии. Согласно следственным материалам, в 2004–2012 годах подозреваемые лица получали до 3% от каждого подписанного контракта.

После импичмента Дилмы Русефф новым президентом Petrobras был назначен Педро Паренте. Остальные члены руководства компании временно сохранили свои посты, осталась без изменений и структура управления компании. Однако еще при Алдемире Бендине (в январе 2016 года) Petrobras объявила о проведении первой фазы реструктуризации, которую Совет директоров посчитал необходимой для приведения компании в соответствие с текущими реалиями нефтегазового

По итогам 2016 года добыча черного золота в Венесуэле сократилась на

12%



Petrobras продолжает занимать монопольное положение на газовом рынке Бразилии. Ее доля в газодобыче составляет 95%, в транспортировке – 100%, в импорте трубопроводного газа и СПГ –

сектора. После внесения изменений в структуру управления компания должна была стать более прозрачной и конкурентоспособной. А в сентябре того же года Petrobras обнародовала свой очередной инвестиционный план на 2017–2021 годы, в соответствии с которым общий объем инвестиций в предстоящие пять лет должен составить 74,1 млрд долларов, что на 25% меньше по сравнению с аналогичным планом на 2016–2020 годы.

Несмотря на сокращение объемов инвестиций, Petrobras сохранила плановые показатели по росту добычи. Общее производство нефти и газа в бразильских и зарубежных проектах компании должны вырасти с нынешних 2,84 млн до 3,41 млн барр. н.э./сут., добыча нефти в Бразилии – с 2,2 млн до 2,77 млн барр./сут. в 2021 году.

Долгосрочные долговые обязательства Petrobras составляют в настоящее время 126,5 млрд долларов, а общий объем финансовых и нефинансовых обязательств – 248,7 млрд долларов,

100%



58,7%

пятилетнего бюджета, составляющего 179 млрд долларов, Petrobras потратит на обслуживание долга

соотношение чистый долг/ЕБИТДА – 4,4х, а общий долг/ЕБИТДА – 5,3х. Такие показатели негативно сказываются на финансовом положении Petrobras и ее рейтинге.

С учетом этого обстоятельства руководство Petrobras придает важное значение снижению долговой нагрузки. Выступая с презентацией нового инвестплана, президент Petrobras Педро Паренте сообщил, что в предстоящие пять лет компания должна выплатить по долгам и процентам по ним 105 млрд долларов. Из этой суммы

>3

МЛРД ДОЛЛАРОВ – общая сумма поступлений в казну Бразилии от участников тендеров на геологоразведку и добычу углеводородов на суше, мелководном и глубоководном континентальном шельфе страны, проведенных в сентябре и октябре 2017 года



73 млрд – по процентам, 32 млрд – по основному долгу. Таким образом, на обслуживание долга Petrobras потратит 58,7% пятилетнего бюджета, составляющего 179 млрд долларов.

Для решения долговой проблемы Petrobras, помимо улучшения производственных показателей, планирует ускорить продажу непрофильных и даже ряда профильных активов. После выполнения плана продаж на 2015–2016 годы, составляющего 15,1 млрд долларов, в последующие два года компания намерена продать активы на 19,5 млрд.

В 2015 году Petrobras вышла из ряда проектов в Мексиканском заливе и продала 49% доли в своей бразильской «дочке» – газораспределительной компании Gaspetro японской Mitsui за 600 млн долларов, а в первой половине 2016-го – 67% своей доли в Petrobras Argentina – аргентинской компании Pampa Energia за 892 млн, 100% Petrobras Chile Distribución – за 490 млн. В 2017 году она завершила процесс продажи канадскому фонду Brookfield Юго-Восточного газопровода (Nova Transportadora do Sudeste, NTS) за 5,2 млрд долларов. В дальнейшем планируется продать компанию по сбыту сжиженных углеводородных газов (пропан-бутан) Liqueigás, долю участия в компании по розничной продаже нефтепродуктов BR Distribuidora, в газохимических предприятиях, компаниях по производству удобрений и биотоплива.

Кроме того, в области разведки и добычи Petrobras продала Statoil за 2,5 млрд долларов долю в шельфовом глубоководном месторождении «Каркара» (Caracara) в бассейне Кампус, выставила на продажу офшорные мелководные месторождения в бассейнах Сеара и Сержипе и более 30 зрелых месторождений на суше в других бассейнах, объявила о поиске партнеров для совместного освоения крупнейших месторождений с падающей добычей в бассейне Кампус. По оценке инвестиционного банка BTG Pactual, общий объем вырученных средств Petrobras от продажи

19,5

МЛРД ДОЛЛАРОВ – активы на такую сумму Petrobras намерена продать в 2017–2018 годах

только добычных активов может составить около 19 млрд долларов.

Petrobras продолжает занимать монопольное положение на газовом рынке Бразилии. Ее доля в газодобыче составляет 95%, в транспортировке – 100%, в импорте трубопроводного газа и СПГ – 100%. Она же является единственным владельцем всех существующих в стране регазификационных терминалов общей мощностью 41 млн куб. м/сут. и установок по комплексной переработке газа. 5% доли в газодобыче принадлежат компаниям, работающим в изолированных, не имеющих выхода к единой газотранспортной системе (ГТС) регионах. По этой причине добываемый ими газ не оказывает какого-либо влияния на ситуацию на газовом рынке страны в целом и потребляется на местах добычи. Те же компании, которые добывают газ на месторождениях, имеющих инфраструктуру для выхода на ГТС, вынуждены продавать всю продукцию Petrobras по определяемым ею ценам, поскольку существующие нормы не дают им право на свободный доступ в систему. Невозможно в текущих условиях и проведение своих операций, использование третьими компаниями принадлежащих Petrobras установок комплексной подготовки газа или неиспользуемых регазификационных мощностей.

В то же время в силу упомянутых проблем Petrobras уже объявила о решении ограничить свое участие в газовом бизнесе. Дополнительно к проданному Юго-Восточному газопроводу она выставила на продажу Северо-Восточный газопровод, продала Total 50% доли в регазификационном терминале в штате Баия, объявила о двукратном сокращении объемов закупки боливийского газа после окончания срока действующего до конца 2019 года контракта.

Petrobras активно участвует в продвижении объявленной правительством программы «Газ для роста» (Gas para Crescer), предусматривающей либерализацию газового рынка. При этом предполагается, что изменение роли компании должно быть постепенным, без негативных последствий для выполнения ею текущих обязательств по поставкам газа потребителям. В будущем Petrobras намерена сократить свою долю в добыче и транспортировке газа за счет прихода на рынок новых независимых игроков, готова открыть им доступ к своим регазификационным терминалам, сотрудничать с ними в создании инфраструктуры, необходимой для транспортировки газа из офшорных подсольевых месторождений в единую газотранспортную систему страны. Многие из этих изменений включены в новый законопроект, который находится в настоящее время на рассмотрении в парламенте Бразилии.

Принятые правительством Бразилии и руководством Petrobras меры позволили

снять остроту ситуации. Объявлено о выходе страны из рецессии. Petrobras удалось сохранить и даже несколько нарастить объемы добычи нефти и газа, обеспечивать устойчивое поступление свободных денежных средств, разработать адекватные сложившейся ситуации меры по снижению долговой нагрузки и улучшению финансовых показателей. Растет рыночная капитализация компании.

В сентябре и октябре 2017 года Бразилия успешно провела три тендера на геологоразведку и добычу углеводородов на суше, мелководном и глубоководном континентальном шельфе страны. Общая сумма поступлений в казну от участников тендера превысила 3 млрд долларов. Тендеры ознаменовались участием в них крупнейших нефтяных компаний мира.

Инвестиционная привлекательность

– Как вы оцениваете инвестиционный климат в энергетическом секторе Латинской Америки?

– В большинстве стран Латинской Америки иностранные инвесторы работают на тех же условиях, что и местные компании. Исключение составляют страны с централизованной экономикой – Куба, Венесуэла, Боливия и отчасти Эквадор, где национальные нефтегазовые компании занимают командные позиции в ТЭК и для вхождения на рынок иностранным инвесторам требуется подписание с ними отдельных соглашений о сотрудничестве, которые, как правило, должны получить одобрение со стороны правительственных органов.

В Бразилии до последнего времени иностранные компании не могли быть операторами проектов на подсоловном кластере континентального шельфа – таким правом обладала исключительно Petrobras. При этом бразильской компании должно было принадлежать не менее 30% доли в проектах на подсоловном полигоне. Однако с учетом тяжелого финансового положения Petrobras бразильское правительство в конце 2016 года изменило правило об условиях участия компании в шельфовых проектах.

Для привлечения новых иностранных инвесторов в газовую отрасль правительство Бразилии объявило о практических мерах по отмене монополии Petrobras на рынке газа, о которых уже говорилось. Была разработана программа либерализации газового рынка, на основе которой подготовлены предложения о внесении изменений в действующий Закон о газе 2009 года, которые сегодня находятся на согласовании в парламенте Бразилии. Основные изменения на текущем этапе реформ касаются обеспечения доступа третьих лиц к инфраструктуре, контролируемой Petrobras. Принятые меры повысили интерес иностранных

инвесторов к бразильской нефтегазовой отрасли.

В настоящее время в Бразилии работают практически все крупнейшие мировые нефтяные и энергетические компании. Ведущие позиции в стране занимают Shell, Statoil, Total, Chevron, BP, ExxonMobil, Repsol. Первые три компании имеют соглашения о стратегическом партнерстве с Petrobras. При этом Shell планирует укрепить свои позиции как второй после Petrobras компании по добыче нефти в Бразилии и выйти в ближайшие годы на уровень производства с нынешних 320 тыс. баррелей в сутки до 600 тыс. баррелей. В настоящее время Shell является участником 18 проектов по разведке и добыче в Бразилии, из них 10 – в партнерстве с Petrobras. На последних тендерах 2017 года она приобрела права на еще три дополнительных нефтегазовых блока.

Statoil может также занять одно из ведущих мест на газовом рынке Бразилии после начала добычи газа к середине 2020-х на офшорных газовых месторождениях «Каркара» и «Пао-де-Асукар» (Pão de Açúcar), после того как приобрела в них соответствующие доли и получила функции оператора в проектах по их освоению. Общий объем поставок газа с этих месторождений может достигать 30 млн куб. м в сутки, что равно нынешним объемам импорта Бразилией боливийского трубопроводного газа.

Кстати, в последнее время в Бразилии заметно активизировали свою деятельность и китайские компании – CNPC, CNOOC и Sinopec.

В Аргентине новое правительство Маурисио Макри сразу же после прихода к власти в конце 2015 года урегулировало ряд острых проблем, которые препятствовали приходу в страну иностранных инвестиций и мешали активизации деятельности иностранных компаний в ТЭК страны. Прежде всего путем выплаты согласованной суммы была разрешена судебная тяжба с иностранными инвесторами (большинство из них – американские венчурные фонды), которые не соглашались с условиями выплат по долгам после объявленного правительством Аргентины в начале 2000-х годов дефолта по внешнему долгу. Кроме того, правительство сняло действовавшие ограничения по вывозу иностранными инвесторами дивидендов из Аргентины.

Эти меры улучшили инвестиционный климат в стране и способствовали определенной активизации деятельности иностранных компаний в ТЭК Аргентины. Свою роль в этой активизации сыграли и достигнутые в начале 2017 года договоренности о стимулах по ведению разработки нетрадиционных запасов нефти и газа в пределах формации «Вака-Муэрта».



Сегодня центром деловой активности «Газпрома» в регионе является Боливия, которая может стать плацдармом для энергетической экспансии российской корпорации в соседние латиноамериканские государства

320

ТЫС. БАРРЕЛЕЙ
в сутки добывает
компания Shell в Бразилии в настоящее время

18

ПРОЕКТОВ по разведке и добыче в Бразилии осуществляются с участием Shell

В настоящее время наиболее активную работу в ТЭК Аргентины ведут Total, Wintershall, BP, Chevron, Shell, ExxonMobil, Dow Chemical, Schlumberger, Petronas и другие.

В Мексике после прошедшей в стране энергетической реформы и отмены монополии национальной нефтяной компании Pemex, проведенных нескольких раундов тендера на геологоразведку и добычу на суше и на шельфе Мексиканского залива также активизировалась деятельность иностранных инвесторов, представленных крупнейшими компаниями США и Европы. В настоящее время Мексика является основным конкурентом Бразилии в привлечении иностранных инвесторов к освоению глубоководных месторождений нефти и газа на континентальном шельфе.

«Газпром» в Латинской Америке

– Насколько тесно взаимодействует Группа «Газпром» со странами Латинской Америки и каковы перспективы этого сотрудничества?

– Сегодня центром деловой активности «Газпрома» в регионе является Боливия, которая может стать плацдармом для энергетической экспансии российской корпорации в соседние латиноамериканские государства. Взаимодействие с этой страной строится на основе Соглашения о стратегическом сотрудничестве между ПАО «Газпром» и боливийской государственной компанией YPFV, которое охватывает достаточно широкий спектр направлений

деятельности. В том числе – развитие сектора газомоторного топлива, научно-технических связей, кадрового потенциала. Разработана и актуализирована Генеральная схема развития газовой отрасли Боливии до 2040 года.

Совместно с Total осваивается месторождение «Инкауаси» (Incahuasi), где в сентябре 2016 года началась промышленная добыча природного газа. Объем производства составляет в настоящее время в среднем около 8 млн куб. м в сутки. Вместе с партнерами по проекту – Total и YPFV – изучается возможность перехода к очередному этапу освоения месторождения. С учетом начала добычи газа ведутся активные переговоры с боливийской стороной о создании совместного предприятия для маркетинга боливийского голубого топлива на рынках Бразилии и Аргентины.

В рамках второго проекта, также осуществляющегося в партнерстве с Total, ведется геологоразведка на блоке Асеро (Azero). На первом этапе, в 2018–2019 годах, здесь планируется строительство двух поисковых скважин. Кроме того, рассматривается возможность подписания с боливийской стороной контракта на проведение геологоразведочных работ на двух дополнительных разведочных блоках.

Активизировались и контакты «Газпрома» с Аргентиной. Так, на основе подписанного с аргентинской госкомпанией YPF в сентябре 2015 года Рамочного соглашения о сотрудничестве по проектам разведки и добычи «Газпром» изучает предложение аргентинской стороны по вхождению в проект разработки месторождения «Эстасион Фернандес Оро» (Estación Fernandez Oro). Уже завершена технико-экономическая оценка проекта и ведется согласование условий вхождения в него.

Перспективы развития сотрудничества Группы «Газпром» со странами Латинской Америки достаточно велики, причем не только с Боливией и Аргентиной. Помимо проектов по разведке и добыче углеводородов, а также участия в газовой генерации и маркетинге газа, интересными направлениями здесь являются проектирование и строительство подземных хранилищ газа, внедрение технологий повышения отдачи на зрелых сухопутных газовых месторождениях, а также технологий производства малотоннажного СПГ на стыках трубопроводов высокого и низкого давления.

Кроме того, в Бразилии накоплен большой опыт освоения офшорных месторождений нефти и газа, созданы национальные компании, производящие на собственной технологической базе независимо от американских и западноевропейских компаний практически полный комплект оборудования систем подводной добычи. Эти компании выражают готовность при определенных, вполне приемлемых, условиях к локализации производства этого оборудования в России и передаче соответствующих технологий российским партнерам. Это обстоятельство может быть использовано при решении «Газпромом» задач, связанных с импортозамещением при реализации офшорных добычных газовых проектов в России. В связи с этим импортозамещение, равно как и продвижение на рынки латиноамериканских стран технологий и ноу-хау компаний Группы «Газпром», а также поставки на бразильский рынок СПГ из газпромовского портфеля, могли бы стать новыми направлениями сотрудничества со странами Латинской Америки. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Андрей Круглов

БЕСЕДУЕТ > Сергей Правосудов

ФОТО > ПАО «Газпром», push-button-online-income.com, lstockphoto

ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ

Андрей Вячеславович, с какими финансовыми результатами Группа «Газпром» планирует завершить 2017 год (выручка, EBITDA, чистая прибыль)?

– Значительное снижение цен на нефть, начавшееся в 2014 году, привело к изменению динамики цен на региональных рынках энергоресурсов, что продолжает оказывать давление на наши финансовые показатели. Отчетность Группы «Газпром» по МСФО за 2017 год с учетом необходимости проведения аудита будет подготовлена и опубликована в конце апреля следующего года, поэтому сейчас можно делать только предварительные прогнозы.

Вместе с тем с учетом ожидаемого восстановления среднегодовой цены на нефть, цен на газ на европейском рынке, рекордных объемов продаж газа в Европу, а также уверенного роста объемов добычи нефти мы ожидаем в 2017 году увеличения выручки в рублевом эквиваленте примерно на 5% по отношению к 2016 году. Рост показателя EBITDA в рублевом выражении может составить порядка 10–15%.

Рентабельность по EBITDA по итогам 2017 года, по нашим прогнозам, сохранится вблизи уровня 2016 года – порядка 20–25%. Объем чистой прибыли в настоящий момент прогнозировать очень сложно в связи с высокой подверженностью влиянию курсовых разниц, размер которых существенно зависит от значений курсов валют на последнюю отчетную дату года. В 2016 году укрепление рубля значительно увеличило «бумажную компоненту» чистой прибыли, что способствовало росту данного показателя. В нынешнем году предпосылок к этому гораздо меньше.

– Какой ожидается свободный денежный поток по итогам 2017 года?

– Благодаря последовательной работе по оптимизации затрат в 2016 году вопреки ожиданиям мы смогли показать положительный свободный денежный поток – 3 млрд долларов. В первом полугодии 2017 года мы смогли сгенерировать почти 2 млрд долларов, создав хороший задел до конца



Мы ожидаем в 2017 году увеличения выручки в рублевом эквиваленте примерно на 5% по отношению к 2016 году. Рост показателя EBITDA в рублевом выражении может составить порядка

10–15%



года. Вместе с тем в связи с необходимостью запуска трех стратегических инвестиционных проектов «Газпрома» – «Сила Сибири», «Северный поток – 2» и «Турецкий поток» до 2020 года – мы ожидаем увеличение объема инвестиций Группы «Газпром» во второй половине 2017 года.

Мы продолжим работать над улучшением профиля свободного денежного потока. Тем не менее с учетом приведенных выше факторов получение позитивного свободного денежного потока по итогам 2017 года будет объективно очень сложной задачей. Финальная цифра будет также зависеть от динамики движения оборотного капитала по Группе «Газпром» до конца 2017 года.

Долги

– Вырастет ли долговая нагрузка Группы «Газпром» в 2017 году?

– Согласно отчетности по МСФО Группы «Газпром» за первое полугодие 2017 года наиболее репрезентативный показатель долговой

нагрузки – чистый долг к EBITDA – составил 1,6, что является комфортным как для российских компаний, так и по международным меркам. С поправкой на объем банковских депозитов, по которым «Газпром» имеет право досрочного истребования, данный коэффициент снижается до 1,3.

«Газпром» сохраняет устойчивое финансовое положение благодаря консервативной финансовой политике, преобладанию валютной составляющей в структуре выручки и низкой производственной себестоимости, которая позволяет нашей корпорации оставаться конкурентоспособной на ключевых рынках.

В 2017 году мы наблюдали снижение стоимости заимствований, что явилось результатом общей ситуации на международном финансовом рынке, а также продуманной стратегии ПАО «Газпром» в отношении привлечения долговых инструментов – в частности, времени выпуска еврооблигаций.

Кроме того, хочу отметить, что мы продолжаем политику, направленную на усиление

Чистый долг к EBITDA за первое полугодие 2017 года составил

1,6

С поправкой на объем банковских депозитов, по которым «Газпром» имеет право досрочного истребования, данный коэффициент снижается до

1,3



* Заложенный в проект Инвестиционной программы ПАО «Газпром» на 2018 год и утвержденный Советом директоров ПАО «Газпром» 20 декабря

416,971

МЛРД РУБЛЕЙ составит размер внешних финансовых заимствований согласно проекту бюджета (финансового плана) ПАО «Газпром»

В результате сделки по докапитализации Газпромбанка в объеме 60 млрд рублей эффективная доля Группы в Газпромбанке увеличилась с 37% до

48%

контроля за внешними заимствованиями и долгом компаний Группы «Газпром» и управление их избыточной ликвидностью. С этой целью компаниям Группы устанавливаются предельные значения долговых коэффициентов, всё больше дочерних обществ вовлекается в систему кэш-пулинга. Утвержден Регламент предоставления и обработки информации компаний Группы «Газпром» по долговой тематике.

– Расскажите о среднесрочной стратегии Группы «Газпром» в отношении привлечения средств. Влияют ли на нее зарубежные санкции?

– «Газпром» проводит консервативную политику в области привлечения заемных ресурсов. Благодаря этому в настоящее время общий уровень долга, профиль погашения, средняя цена долга и долговые коэффициенты находятся на комфортных для компании уровнях.

Объем привлечений на будущий год определяется бюджетом компании, утвержденным Советом директоров. В связи со значительным объемом планового погашения долговых обязательств, привлечения заимствований для финансирования проектов «Северный поток – 2» и «Амурский ГПЗ» (консолидируемых в отчетности Группы «Газпром» по МСФО) и в целом достаточно благоприятной конъюнктурой долговых рынков мы планируем расширить программу заимствований. При этом намерены по возможности избегать существенного увеличения общего объема долговых обязательств и двигаться в сторону их постепенного уменьшения. При этом мы продолжим работу по оптимизации долгового портфеля и снижению средних процентных ставок.

При формировании стратегии заимствований мы ориентируемся на ситуацию на основных финансовых рынках – банковских кредитов, облигационных займов (валютных и рублевых). В основном «Газпром» осуществляет привлечение заимство-

ваний в иностранной валюте (евро, долларах США, швейцарских франках). Это объясняется рядом факторов, таких как низкие процентные ставки на зарубежных рынках и гораздо более высокая емкость рынка валютных заимствований по сравнению с рублевыми инструментами, что позволяет удовлетворить необходимую потребность в заемном финансировании такой крупной даже по международным меркам корпорации, как «Газпром». Кроме того, около 2/3 выручки Группы поступает в иностранной валюте, что создает естественный валютный хедж с точки зрения обслуживания долга.

Тем не менее «Газпром» не забывает и рублевый рынок. Порядка 18% долгового портфеля Группы составляют рублевые заимствования. Они преобладают в долговых портфелях многих дочерних компаний. В частности, «Газпром нефть», находясь под санкциями и не имея возможности в полной мере осуществлять заимствования на международных рынках, активно привлекает рублевое финансирование.

Текущее санкционное регулирование, хотя периодически и приводит к необходимости проведения дополнительного анализа юридическими службами наших контрагентов, в целом не оказывает прямого влияния на взаимодействие с международным финансовым и бизнес-сообществом, а также на планы ПАО «Газпром» в области привлечения заемного финансирования – как корпоративного, так и проектного. Интерес к финансированию «Газпрома» и его ключевых проектов остается высоким.

Инвестиции

– Какой размер инвестиционной программы планируется на 2018 год? Испытывает ли компания трудности с финансированием инвестиционных проектов?

– Прогнозный объем освоения инвестиций, заложенный в проект Инвестиционной программы ПАО «Газпром» на 2018 год и утвержденный Советом директоров ПАО «Газпром» 20 декабря, составляет 1,28 трлн рублей, в том числе по плану капитального строительства – 798 млрд рублей, по плану долгосрочных финансовых вложений – 439 млрд рублей, по плану приобретения внеоборотных активов – 41 млрд рублей.

Одновременная реализация трех крупных стратегических проектов – «Силы Сибири», «Северного потока – 2» и «Турецкого потока», необходимость инвестиций в развитие добывающих и газотранспортных мощностей, а также нефтяного сегмента бизнеса, безусловно, накладывают серьезную нагрузку на бюджет ПАО «Газпром».

Мы ведем планомерную работу по оптимизации операционных и капитальных рас-



ходов, изысканию источников дополнительных доходов. Вместе с тем, в зависимости от конъюнктуры нефтегазового рынка, в 2018–2019 годах денежных доходов от основного бизнеса ПАО «Газпром» может не хватить для полного финансирования необходимых расходов по реализации данных проектов.

С учетом потребностей по плановому погашению текущих долговых обязательств и выплате дивидендов это потребует временного увеличения объемов заимствований. Согласно проекту бюджета (финансового плана) ПАО «Газпром» размер внешних финансовых заимствований составит 416,971 млрд рублей. В итоге финансовый план обеспечит покрытие обязательств ПАО «Газпром» в 2018 году без дефицита – в полном объеме.

– Расскажите о планах в области привлечения проектного финансирования.

– «Газпром» продолжает работу по организации проектного финансирования для проектов «Амурский ГПЗ» и «Северный поток – 2». Кроме того, ведется структурирование ряда других крупных инвестиционных проектов для обеспечения возможности использования данного инструмента.

Постоянная работа по анализу возможности и целесообразности привлечения проектного финансирования осуществляется при активном взаимодействии с компаниями Группы «Газпром». В частности, ООО «Газпром инвестпроект» разрабатывает бизнес-модели реализации некоторых проектов Группы, позволяющие максимизировать долю внешнего фондирования в структуре финансирования и снизить инвестиционную нагрузку на ПАО «Газпром».

Налоги

– Какую сумму в виде налогов заплатит «Газпром» в 2017 году?

– К сожалению, в 2017 году налоговая нагрузка на «Газпром» продолжила расти: был повышен один из коэффициентов формулы – показатель Кгп, применяемый при расчете ставки НДС на газ. Данный показатель применим исключительно к «Газпрому», при этом ставка НДС на газ для независимых производителей сохраняется на более низком уровне. Таким образом, увеличение выплат всех налогов по Группе в 2017 году по отношению к 2016 году составит порядка 15% и достигнет суммы около 2,2 трлн рублей.

Увеличение выплат всех налогов по Группе в 2017 году по отношению к 2016 году составит порядка 15% и достигнет суммы около 2,2 трлн рублей

При этом стоит отметить, что в соответствии с Налоговым кодексом РФ повышающий коэффициент в формуле НДС на газ для «Газпрома» будет снижен в 2018 году примерно до уровня 2016 года, а после 2020 года сократится до уровня 2015 года.

– Какова стратегия компании в отношении Газпромбанка?

– В условиях повышения требований Банка России к достаточности капитала банков в 2017 году Группой «Газпром» была проведена докапитализация Газпромбанка в объеме 60 млрд рублей. В результате данной сделки эффективная доля Группы в Газпромбанке увеличилась с 37% до 48%.

Если по итогам деятельности Газпромбанка за 2014 и 2015 годы ПАО «Газпром» не получало дивидендов в связи со сложной ситуацией на финансовых рынках, то по результатам его деятельности за 2016 год Группа «Газпром» получила около 3 млрд рублей дивидендов. В будущем мы также рассчитываем на стабильный дивидендный доход от участия в капитале Газпромбанка.

В рамках дальнейшего взаимодействия с Газпромбанком планируется расширение сотрудничества с компаниями Группы «Газпром» и их работниками в области корпоративных и розничных банковских продуктов и услуг. Кроме того, также планируется участие Газпромбанка в организации финансирования крупных инвестиционных проектов, реализуемых ПАО «Газпром».

– Каковы планы компании в отношении выплаты дивидендов по итогам 2017 года?

– Руководство «Газпрома» нацелено на сохранение сбалансированного подхода к реализации дивидендной политики в 2018–2020 годах. «Газпром» стремится обеспечить объем дивидендных выплат в рублевом выражении на уровне не ниже предыдущего года. Напомним, в 2017 году было выплачено 8,04 рубля на акцию.

При принятии решения о размере дивидендов также необходимо учитывать ситуацию на международных нефтегазовых и финансовых рынках, обеспеченность размера чистой прибыли свободным денежным потоком, плановые погашения долговых обязательств «Газпрома», а также потребности компании в финансировании масштабных инвестиционных проектов.

По объему выплаты дивидендов за 2016 год в абсолютном выражении, а также по объему дивидендов, приходящихся на долю государства, «Газпром» стал лидером

среди публичных российских компаний. Дивидендная доходность «Газпрома» по выплаченным дивидендам за 2016 год составляет около 6,5%, что является одним из наиболее высоких значений в нефтегазовой отрасли.

– Планируется ли наращивать экспортные продажи за рубли?

– Подобное решение может быть принято только после детального анализа всех за и против имеющейся коммерческой практики, перспектив валютного рынка и эффективности использования инструментов валютного рынка, соответствующих переговоров с другими сторонами контрактных взаимоотношений и с учетом экономической выгоды для интересов «Газпрома».

В настоящий момент оплата поставленного газа рублиями осуществляется Белоруссией

Дивидендная доходность «Газпрома» по выплаченным дивидендам за 2016 год составляет

ОКОЛО 6,5%,

что является одним из наиболее высоких значений в нефтегазовой отрасли

и Южной Осетией, что составляет около 60% от объема реализации в страны ближнего зарубежья. При этом возможность оплаты газа российскими рублиями предусмотрена в большинстве договоров на поставку газа в страны СНГ.

Азия и Ближний Восток

– Расскажите о сотрудничестве с азиатскими банками и биржами.

– «Газпром» успешно сотрудничает со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в различных сферах. Начало поставок газа в Китай по газопроводу «Сила Сибири» и запланированное наращивание мощностей по производству СПГ на Сахалине обеспечат устойчивые позиции «Газпрома» на азиатском газовом рынке. Вместе с расширением географии нашей операционной деятельности мы активно развиваем сотрудничество с кредитными организациями АТР, в частности с японскими и китайскими банками, в области привлечения банковских кредитов. В прошлом году мы заключили с Bank of China соглашение о предоставлении кредита в размере

2 млрд евро – это крупнейшая сделка в истории «Газпрома» по объему финансирования, привлеченного напрямую от одной кредитной организации. Bank of China также выступил в прошлом году в качестве одного из организаторов выпуска еврооблигаций. «Газпром» планирует и в дальнейшем развивать свое присутствие на перспективном китайском рынке банковских кредитов.

Активно развивается сотрудничество и с японскими банками Mizuho и Sumitomo Mitsui, которые выступали в 2017 году в качестве организаторов выпусков еврооблигаций, а также участвовали в предоставлении пятилетнего клубного кредита на сумму 1 млрд евро, соглашение по которому было подписано в конце ноября.

Помимо этого, «Газпром» ведет последовательную работу по расширению взаимодействия с азиатскими банками в сфере проектного финансирования. Так, в прошлом году Председателем Правления ПАО «Газпром» Алексеем Миллером и Президентом China Development Bank Corporation Чжэн Чжицзе был подписан Меморандум о взаимопонимании, определяющий принципы сотрудничества в сфере проектного финансирования, в том числе при реализации проекта строительства Амурского ГПЗ. Также в сентябре текущего года в рамках Восточного экономического форума во Владивостоке Алексей Миллер и главный исполнительный и управляющий директор Japan Bank for International Cooperation Тадаси Маэда подписали Меморандум о взаимопонимании, направленный на развитие сотрудничества в сфере организации финансирования проектов «Газпрома» с участием японских компаний. Этот документ конкретизирует ряд положений меморандума, подписанного в декабре 2016 года.

Мы продолжаем работу по увеличению доли инвесторов из АТР в акционерном капитале компании. В этом году ключевое ежегодное мероприятие – День инвестора «Газпрома» – мы провели в крупнейших азиатских финансовых центрах: Сингапуре и Гонконге. В мероприятии приняли участие около 200 портфельных управляющих и аналитиков крупнейших региональных и международных инвестиционных фондов и кредитных организаций.

Кроме того, ежегодно мы участвуем в крупнейших инвестиционных конференциях в регионе, проводим индивидуальные встречи с существующими и потенциальными инвесторами в акции компании.

– Группа «Газпром» владеет активами за рубежом. Как вы оцениваете политические риски в Ираке, Сербии, Ливии?

– Для нас стратегически важным остается присутствие как на Ближнем Востоке, так и на Балканах. В этих регионах мы дополнительно изучаем опции развития, в том числе

сейчас ряд проектов находятся на стадии рассмотрения и обсуждения.

Значительными активами в Сербии владеет наша дочерняя компания «Газпром нефть», которая ведет там достаточно успешную деятельность.

С 2007 года Группа «Газпром» является участником Соглашений о разведке и разделе продукции в отношении участков №19 и №64 в Ливии. В связи с дестабилизацией обстановки в стране, началом военных действий и введением в феврале 2011 года в отношении Ливии международных санкций Группа «Газпром» была вынуждена приостановить исполнение соответствующих контрактов, объявив форс-мажор и проведя эвакуацию персонала. Сложная внутривосточная обстановка и отсутствие гарантий безопасности не позволяют в настоящее время снять режим форс-мажора и продолжить работы на указанных участках.

Кроме того, с 2007 года Группа «Газпром» является участником совместной компании с Wintershall AG, занимающейся разработкой нефтяных концессий С96 и С97 в Ливии. Скважины и производственные объекты в настоящее время находятся в работоспособном состоянии и периодически обслуживаются. Добыча на концессиях возобновляется по мере появления возможностей по прокачке нефти на экспортный терминал и ее отгрузке.

На территории Ирака в настоящее время «Газпром» не реализует газовые проекты, вместе с тем несколько нефтяных проектов реализует наша дочерняя компания – «Газпром нефть».

– Почему акции российских нефтегазовых компаний стоят дешево? Есть ли перспективы для роста котировок?

– Безусловно, если сравнивать стоимость акций российских компаний с корпорациями из развитых и развивающихся стран, то российские выглядят в значительной степени недооцененными. К сожалению, неблагоприятная экономическая конъюнктура, связанная с низкими ценами на сырьевые товары, и негативный геополитический новостной фон оказывают отрицательное воздействие на российский фондовый рынок в целом.

Если говорить об оценке компаний нефтегазовой отрасли, важное значение имеет ее высокая капиталоемкость. На единицу генерируемого денежного потока необходимы существенно более высокие объемы капитальных вложений по сравнению с другими отраслями. Кроме того, для инвесторов, вкладывающих средства в акции российских нефтегазовых компаний, большое значение имеют стабильность и предсказуемость налогового режима.

Вместе с тем происходит постепенное восстановление ситуации на нефтегазовом рынке, большую роль при этом играет координация действий ОПЕК, России и ряда других крупнейших производителей нефти. За последний год произошло серьезное улучшение макроэкономической ситуации в России. Инфляция достигла рекордно низких значений, укрепляется курс рубля, безработица в России одна из самых низких в мире, рост ВВП прогнозируется на уровне свыше 2%, и, что важно, растут прибыли компаний. Наблюдается постепенное снижение уровня рисков, ассоциируемых у инвесторов с инвестициями в российские компании.

При этом, если посмотреть на финансовые показатели «Газпрома» и сравнить их с показателями конкурентов, «Газпром» очевидно выигрывает. У нас высокая дивидендная доходность (около 7%) при средней дивидендной доходности зарубежных аналогов менее 4%. Если говорить о ключевых рыночных мультипликаторах, используемых финансовыми аналитиками, P/E и EV/EBITDA, то у «Газпрома» они одни из самых низких в отрасли, что говорит о сильной недооценке рыночной стоимости компании относительно ее прибылей.

При этом на капитализацию «Газпрома» негативно воздействует дискриминационный по сравнению с другими российскими нефтегазовыми компаниями налоговый режим. Я говорю о росте ставки НДС.

Эффективность

– Каковы планы по повышению эффективности работы Группы «Газпром»?

– «Газпром» проводит постоянную работу по повышению эффективности деятельности на уровне как головной компании, так и дочерних обществ. Цель проводимых мероприятий в финансовой сфере – улучшение результатов работы в рыночной среде за счет сокращения затрат и изыскания источников дополнительных доходов.

Компания консервативно подходит к финансовому планированию, использует комплекс различных инструментов для контроля темпов роста затрат. В том числе оптимизирует расходы на стадии формирования и корректировки бюджета и Инвестиционной программы, широко применяет конкурентные процедуры при проведении закупок, реализует программы повышения операционной эффективности и сокращения расходов.

Данная работа начинается на этапе долгосрочного планирования и формирования состава и графика реализации ключевых инвестиционных проектов и завершается этапами бюджетного планирования на предстоящий год и жестким контролем над его исполнением.

– Сколько компания планирует заработать на продаже непрофильных активов в 2017 году? Каковы планы на 2018 год?

– В соответствии со Стратегией по управлению имуществом и иными активами, утвержденной Советом директоров, мы на постоянной основе проводим работу по выявлению и продаже непрофильных активов. Решением Совета директоров в сентябре прошлого года были утверждены Программа отчуждения непрофильных активов и Реестр непрофильных активов, которые учитывают специфику деятельности «Газпрома» и сложившуюся практику по продаже непрофильных активов.

В августе текущего года Совет директоров утвердил новые редакции Плана мероприятий по отчуждению непрофильных активов, а также Реестр непрофильных активов. ПАО «Газпром» совместно с дочерними обществами проводит работу по продаже принадлежащих им непрофильных активов. Преимущественным способом реализации непрофильных активов является их продажа на торгах по цене не ниже рыночной стоимости.

В 2017 и 2018 годах поступление доходов от реализации непрофильных активов организаций Группы «Газпром» ожидается в размере около 2 млрд рублей ежегодно. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Уфа» Шамиль Шарипов

БЕСЕДУЕТ > Даян Тувальбаев

ФОТО > ООО «Газпром трансгаз Уфа»

>113 млн куб. м

ПРИРОДНОГО ГАЗА В ГОД – СОВОКУПНАЯ ПРОЕКТНАЯ МОЩНОСТЬ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГАЗОНАПОЛНИТЕЛЬНЫХ КОМПРЕССОРНЫХ СТАНЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

СИНЕРГИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



нашего объединения не вызывает сомнений. К примеру, сумма налоговых отчислений в региональный и муниципальные бюджеты в 2016 году составила 13,5 млрд рублей при общем бюджете республики 152,7 млрд рублей.

За пять лет сообщество превратилось в важный инструмент коммуникаций и решения актуальных задач отрасли. В их числе – синхронизация развития мощностей по транспортировке, хранению и распределению газа в соответствии с действующими потребностями и перспективными проектами. В частности, разработана и утверждена Генеральная схема газоснабжения и газификации Башкортостана на период до 2020 года. Сегодня уровень газификации уже достиг 91%, и это не предел. Компания планирует инвестировать до 2021 года 3,6 млрд рублей, что позволит газифицировать свыше 50 тыс. домовладений и квартир, а также более 200 котельных. Мы также активно участвуем в развитии генерирующих мощностей. Введен в эксплуатацию объект ПГУ-410 Ново-Салаватской ТЭЦ. Решаются вопросы распределенной энергетики, что увеличивает загрузку и, соответственно, эффективность газотранспортной системы.

Шамиль Гусманович, пять лет назад вы возглавили коллектив башкирского газотранспортного предприятия. Расскажите об основных результатах деятельности.

– Мне выпала честь прийти в зрелый коллектив, способный решать любые задачи с опорой на многолетний опыт эксплуатации одной из старейших газотранспортных систем. Будучи не только поставщиками природного газа в республике с высоким уровнем газификации и развитой экономикой, но и опорной структурой в сотрудничестве ПАО «Газпром» и Башкортостана, наряду с основной задачей мы определили для себя еще целый ряд перспективных направлений.

Для того чтобы развивать диалог, нам было важно объединить территориальные подразделения Группы «Газпром». С этой целью в 2013 году мы создали ассоциацию «Газпром в Башкортостане». В состав корпоративного сообщества вошли 13 организаций, в которых трудятся около 30 тыс. человек. Значимость

13,5

МЛРД РУБЛЕЙ составила сумма налоговых отчислений нашего объединения в региональный и муниципальные бюджеты в 2016 году при общем бюджете республики 152,7 млрд рублей

Газомоторное топливо

– Всё большее значение приобретает использование природного газа в качестве моторного топлива. Совместно с коллегами из «Газпром газомоторное топливо» достигнуты хорошие темпы роста рынка компримированного природного газа. Два года назад именно в Башкортостане был дан старт реализации федеральной программы по расширению сети автомобильных газонаполнительных компрессорных станций. Со строительством за это время еще двух новых газовых заправок их стало 13, а совокупная проектная мощность превысила 113 млн куб. м природного газа в год. Еще шесть объектов будут построены до 2021 года. При строительстве станций практически полностью применяется отечественное оборудование и комплектующие. Учитывая преимущества метана как экологически чистого и экономически выгодного топлива, а также



Каждый второй автомобиль нашего предприятия работает на природном газе. Для их заправки на промышленных площадках филиалов, не имеющих собственных АГНКС, активно используются передвижные автомобильные газовые заправки

действующую загрузку АГНКС на уровне 30%, власти региона оказывают постоянное содействие в переводе транспорта на метан. Так, за последние два года крупнейший перевозчик ГУП «Башавтотранс» приобрел 300 автотранспортных средств с газобаллонным оборудованием в заводском исполнении. Кроме того, каждый второй автомобиль нашего предприятия работает на природном газе. Для их заправки на промышленных площадках филиалов, не имеющих собственных АГНКС, активно используются передвижные автомобильные газовые заправки, а также впервые в «Газпроме» мы начали установку модулей компримирования природного газа.

Появились и хорошие перспективы для создания рынка сжиженного природного газа. Соответствующие решения приняты по итогам

прошедших в 2015 году в Уфе международных саммитов ШОС и БРИКС. Начата проработка проекта «Экономический пояс Шелкового пути». В частности, уже ведется строительство автомобильной дороги Европа – Западный Китай, которая пройдет по территории Башкортостана. Участие в системе международных транспортных коридоров, в свою очередь, даст толчок развитию нефтегазохимического кластера.

В будущем природный газ, несомненно, расширит свое значение и как химическое сырье нового поколения. В настоящее время регионом и компанией обсуждаются перспективы создания мощностей по переработке природного газа в этилен и пропилен с последующим выпуском полимерной продукции. В масштабном и долгосрочном проекте стоимостью более сотни

» Встреча Председателя Правления ПАО «Газпром» Алексея Миллера с Главой Республики Башкортостан Рустэмом Хамитовым, 2017

> 4,6

МЛРД КУБ. М – общий объем активного газа в хранилище Канчуринско-Мусинского комплекса подземного хранения газа

миллиардов рублей предполагается участие партнеров из Китая. Если он реализуется, то газотранспортная система будет загружена дополнительным объемом поставок газа от 2 млрд до 5 млрд куб. м. Пока ежегодный объем поставок газа потребителям республики составляет порядка 15 млрд куб. м, а всего с учетом транзита мы транспортируем около 90 млрд куб. м голубого топлива.

Вместе с ростом объемов потребления газа последовательно повышается и надежность поставок, в том числе в зимний период. ООО «Газпром трансгаз Уфа» реализует инвестиционный проект по реконструкции и расширению Канчуринско-Мусинского комплекса подземного хранения газа. Объем инвестиций составил 17 млрд рублей, а общий объем активного газа в хранилище превысил 4,6 млрд куб. м.

Импортозамещение и инновации
– Какие еще направления сотрудничества «Газпрома» и Башкортостана



Ежегодный объем поставок газа потребителям республики составляет порядка **15 млрд куб. м,** а всего с учетом транзита мы транспортируем около 90 млрд куб. м голубого топлива



стали актуальными с учетом давления стран Запада на Россию?

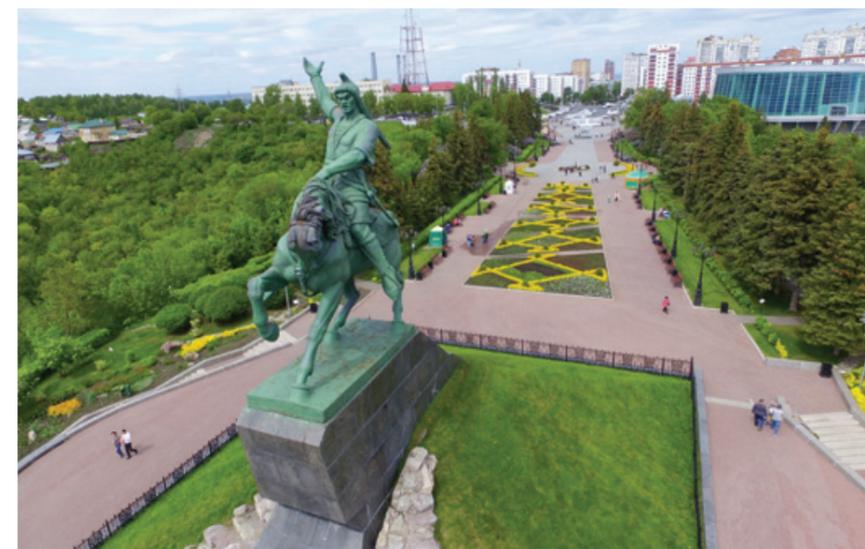
– В условиях действия санкций США и других стран Запада обострились вопросы необходимости замещения импортного оборудования и материалов, создания и внедрения отечественных технологий. Отмечу, что наша отрасль без всяких санкций и на протяжении многих лет поддерживала российских производителей. С 2014 года активно реализуется дорожная карта по расширению использования высокотехнологичной продукции предприятий Башкортостана, в том числе импортозамещающей, в интересах ПАО «Газпром». За это время компания закупила продукцию на 6,6 млрд рублей. В ее авангарде находится уфимский авиационный двигатель АЛ-31СТ производства ПАО «ОДК-УМПО». Конструкторские доработки позволили более чем в три раза повысить показатели надежности привода, и теперь, после снятия прежних ограничений на его применение в отраслевых проектах, он считается одним из основных в линейке 16-мегаваттных машин.

– Каков уровень инновационного развития «Газпром трансгаз Уфа»?

– Развитие всей инфраструктуры мы подчиняем задачам эффективного управления производством и сокращения издержек. Мы широко привлекли интеллектуальный потенциал самих работников, мотивируя их активность в рационализаторской и изобретательской деятельности. Результат не заставил себя ждать. Предприятие неоднократно становилось победителем корпоративного конкурса как дочернее общество, добившееся наилучших показателей в изобретательстве и рационализаторстве. В ООО «Газпром трансгаз Уфа» действуют 30 патентов Российской Федерации. Ежегодный экономический эффект от их использования – порядка 130 млн рублей. Предприятие четырежды удостоено звания лауреата премии ПАО «Газпром» в области науки и техники и дважды – премии им. академика И.М. Губкина. У нас трудятся три доктора и 30 кандидатов наук.

– Какие социально значимые проекты реализует предприятие?

– Для нас одним из приоритетных направлений деятельности стало создание возможностей для творческого развития и социализации детей, имеющих ограничения в здоровье. Совместно с министерством семьи, труда



6,6

МЛРД РУБЛЕЙ – сумма закупок ПАО «Газпром» высокотехнологичной продукции предприятий Башкортостана начиная с 2014 года

и социальной защиты населения мы реализуем проект «Ломая барьеры», в котором теперь принимают участие 24 субъекта РФ, а также дети из Белоруссии, Казахстана и ДНР. Мы смогли вовлечь в движение сотни неравнодушных людей, за пять лет поддержку получили 5 тыс. детей.

Не менее важно развитие спорта и пропаганда здорового образа жизни. Учитывая, что большое дело начинается с малого, а будущие чемпионы растут во дворах, мы решили помочь республике в реализации и популяризации Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне». В прошлом году совместно с региональным оператором установлено свыше 20 уличных спортивных площадок в районах и городах для подготовки к выполнению нормативов. За последние полтора года более 700 работников и ветеранов «Газпром трансгаз Уфа» приняли участие в движении ГТО, из них около 200 человек удостоены знаков отличия. Самым пожилым участникам почти 80 лет!

Добавлю, что в преддверии Всемирных летних детских игр, которые пройдут в Уфе через два года, «Газпром» в рамках реализации целевой программы «Газпром – детям» планирует строительство физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном, катком и универсальным залом.

Не могу не отметить, что компания также оказала благотворительную помощь в создании в Уфе исторического интерактивного парка «Россия – моя история». Башкортостан стал первым среди российских регионов, где появился масштабный интерактивный комплекс, положивший начало созданию сети исторических парков по всей стране. Его значимость для патриотического воспитания молодежи безусловна. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает заместитель министра нефти Ирана, исполнительный директор Национальной иранской нефтяной компании (NIOC) Али Кардор

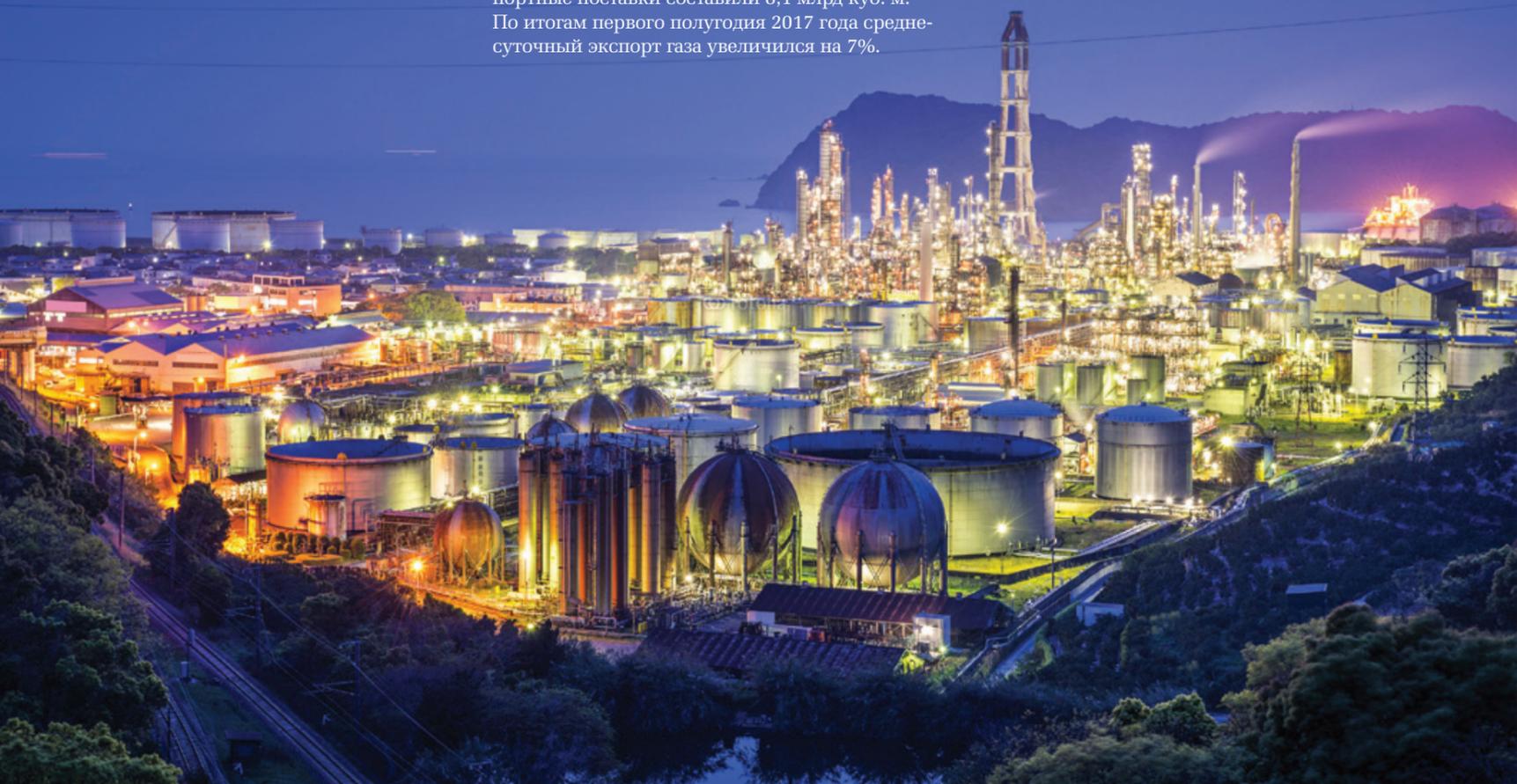
БЕСЕДУЕТ > директор представительства ПАО «Газпром» в Исламской Республике Иран Владимир Слугин

ИРАН ЖДЕТ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ РОССИИ

ФОТО > Pars Oil And Gas Company, petropars.com, en.wikipedia.org, Oman LNG

– Г-н Кардор, что предполагает стратегия развития газовой отрасли Ирана?

– В современных условиях Иран, обладающий вторыми в мире запасами газа, развивает экономический курс на расширение газового экспорта. В настоящее время иранский газ поставляется в Турцию, Ирак, Армению и Азербайджан. На очереди – Пакистан, Афганистан, Индия, Оман, ОАЭ и Кувейт. В 2016 году экспортные поставки составили 8,1 млрд куб. м. По итогам первого полугодия 2017 года среднесуточный экспорт газа увеличился на 7%.



После завершения строительства газопровода Дамган–Нека иранский нефтегазовый сектор способен полностью удовлетворить внутренние потребности в голубом топливе. В этих условиях Министерство нефти Ирана и руководство NIOC основное внимание уделяют развитию тех месторождений, которые могут существенно расширить экспортную составляющую отрасли, в том числе «Южный Парс» (South Pars), «Киш» (Kish), «Фарзад-А» (Farzad-A) и «Фарзад-Б» (Farzad-B).

Другим важным направлением газовой стратегии Исламской Республики Иран являются наращивание производства сжиженного природного газа (СПГ). При этом в качестве рынков сбыта СПГ Иран рассматривает регион Юго-Восточной Азии и Европу. Характерным примером реализации этих планов стал подписанный 25 октября 2017 года контракт с компанией IFLNG – совместным предприятием норвежской компании Hemla Vantage AS и иранской Kharg Gas Refining Co. Согласно контракту в Персидском заливе будет создано первое в Иране предприятие по производству СПГ. Оно представляет собой шельфовый комплекс, способный производить, хранить и осуществлять загрузку СПГ в танкеры. Сырье предприятию будет поставляться в объеме 2,3 млн куб. м газа в сутки с 17-й и 18-й фаз месторождения «Южный Парс».

Предполагается, что IFLNG зафрахтует принадлежащее бельгийской компании Ecmag судно-завод Caribbean FLNG, способное производить до 500 тыс. т СПГ в год. Судно должно прибыть в иранский порт в Ассалуе летом 2018 года. В настоящее время оно находится на заключительном этапе испытаний в Китае.

Мы рассматриваем с «Газпромом» возможность совместной реализации нескольких совершенно новых проектов, в том числе Iran LNG, Farzad-A и Farzad-B, North Pars. Кроме того, большой интерес вызывают перспективы совместной прокладки газопроводов Иран–Пакистан–Индия и Иран–Оман

В целом же наша политика нацелена на резкую активизацию развития газовой отрасли.

Новый уровень отношений

– Каковы основные направления сотрудничества в газовой сфере Ирана с Россией и, в частности, с Группой «Газпром»?

– Отношения Ирана с Советским Союзом в газовой сфере долгое время ограничивались поставками иранского газа в южные регионы СССР. В бытность заместителем директора национальной газовой компании в 80-е годы прошлого века я активно работал с правительством Михаила Горбачева. Однако после распада Советского Союза Азербайджан, который был основным потребителем нашего газа, сам получил доступ к газовым месторождениям и сумел полностью удовлетворить свои потребности. Кроме того, Туркменистан также активно включился в работу по добыче собственного газа, который в таком количестве во времена СССР там не производился.

В деле налаживания кооперации в настоящее время ключевая роль принадлежит банковскому сектору. Мы рассчитываем на активное участие Группы Газпромбанк, которая не только может поспособствовать налаживанию взаиморасчетов, но и предоставит инвестиции



130

МЛРД ДОЛЛАРОВ
нужно привлечь
Ирану для реали-
зации шестилетней
программы развития

В результате наш экспорт в северном направлении был прекращен.

Сотрудничество в других секторах было невозможным в силу различия в стандартах и технологиях развития топливно-энергетических комплексов наших стран. Советский Союз, а затем и Россия в условиях санкционного воздействия со стороны западных стран разрабатывали собственные системы и технологии без привязки к мировым стандартам. Иран также придерживался подобной стратегии развития нефтегазового сектора. В итоге найти основу для совместного развития иранских месторождений нам не представилось возможным. Советскими и российскими стандартами и наработками смогли воспользоваться главным образом страны, чьи специалисты владели русским языком и закончили профильные вузы СССР или Российской Федерации.

Сегодня ситуация меняется. В настоящее время и Россия, и мы приводим свои технологии к мировым стандартам. Иран крайне заинтересован ускорить этот процесс путем привлечения иностранных компаний в национальные проекты с активным внедрением их передовых технологий и передачей их иранской стороне.

Другим серьезным препятствием для полноценного сотрудничества наших стран в газовой сфере является нестыковка наших финансовых инструментов. Взаиморасчеты в иностранной валюте ограничены санкциями и несбалансированностью национальных экономик наших стран, а работа по переводу взаиморасчетов на национальные валюты может завершиться лишь в следующем году.

Тем не менее положительным опытом сотрудничества с Россией стала совместная разработка 2-й и 3-й фаз месторождения «Южный Парс», где российский «Газпром» принимал участие в работе консорциума, в составе которого были французская Total и малайзийская Petronas. И хотя «Газпром» не был оператором проекта, он активно инвестировал в его развитие.

В настоящее время наши страны вышли на новый уровень двусторонних отношений в газовой сфере. В течение этого года подписано несколько меморандумов и соглашений, регулирующих подготовку контрактов по совместному развитию иранских газовых месторождений, производству СПГ и строительству международных газопроводов. В частности, мы рассматриваем с «Газпромом» возможность совместной реализации нескольких совершенно новых проектов, в том числе Iran LNG, Farzad-A и Farzad-B, North Pars. Кроме того, большой интерес вызывают перспективы совместной прокладки газопроводов Иран–Пакистан–Индия и Иран–Оман.

В деле налаживания кооперации в настоящее время ключевая роль принадлежит банковскому сектору. Мы рассчитываем на активное участие Группы Газпромбанк, которая не только может поспособствовать налаживанию взаиморасчетов, но и предоставит инвестиции.

Иран заинтересован в том, чтобы «Газпром» широко применял на совместных проектах свои передовые технологические и научные наработки, предоставил свою документацию на английском языке, участвовал в подготовке иранских специалистов. Помимо этого, «Газпром»

может включиться в консалтинговую работу в Иране, а также способствовать поставкам передового оборудования для строительства магистральных газопроводов.

Иран активно работает над развитием национальной производственной базы в области добычи и переработки углеводородов. Но мы всячески приветствуем появление на нашем внутреннем рынке передовых зарубежных технологий. Этот процесс заложен в условия нового иранского интегрированного нефтяного контракта (IPC, Iran Petroleum Contract), который непосредственно обязывает иностранных партнеров предоставлять всю необходимую документацию для последующего ее использования иранской стороной в других проектах.

Также не стоит забывать, что одно из главных преимуществ Ирана заключается в его непосредственной географической близости к самому богатому углеводородами региону. Если российские компании готовы прийти в Иран на условиях IPC, то они смогут получить доступ к ближневосточному региональному рынку нефтяного оборудования и технологий, так как ни одна из стран Персидского залива, включая ОАЭ, Катар, Саудовскую Аравию, Кувейт, Ирак и Пакистан, его не производят. С приходом в Иран у России расширяется экспортное пространство. В настоящее время оно преимущественно занято европейскими и американскими технологиями. Но геополитическая близость Ирана к этим странам и участие российских нефтегазовых компаний создают основу для передела рынка нефтяного оборудования и ослабление позиций европейских фирм. Особенно это может касаться Ирака и нашего внутреннего потребления. Мы также готовы развивать с вами совместный экспорт углеводородов.

IPC + EPCF и прямые договоры

– Как вы оцениваете перспективы российских инвестиций в топливно-энергетический комплекс Ирана?

– Нам нужно привлечь 130 млрд долларов для реализации шестилетней программы развития. Основная часть этой суммы будет использована в добывающем секторе, в которой мы предусмотрели схему, состоящую из контрактов IPC и EPCF (Engineering, Procurement, Construction and Financing), которые в настоящее время мы представляем рынку. Создав с иранскими партнерами совместные компании, Группа «Газпром» может участвовать в этих моделях. Работа инвестора будет заключаться в бурении, строительстве магистральных нефтепроводов, модернизации технологических установок и производственных объектов. После создания совместных предприятий «Газпром» получит в проектах доли, на основании которых должен будет обеспечить финансирование работ.

IPC и EPCF являются моделями развития в добывающем секторе. Что же касается перерабатывающего сектора – объектов нефтехимии и нефтепереработки, сжижения природного и углеводородного газа, технологических установок и электростанций, – в данном случае зарубежные компании могут реализовывать такие проекты в Иране самостоятельно. То есть по прямым договорам, не заключая с нами контракты IPC и EPCF. Соответственно, мы рассчитываем закупать продукты переработки: электроэнергию, моторное топливо, сырье для нефтехимии и т.д. ■

ИНТЕРВЬЮ ▶ На вопросы журнала отвечает президент АО «РЭП Холдинг» Тагир Нигматулин

БЕСЕДУЕТ ▶ Денис Кириллов

ФОТО ▶ АО «РЭП Холдинг»



СОВМЕСТНО С ЗАКАЗЧИКОМ

Тагир Робертович, что предполагают стратегия и тактика развития АО «РЭП Холдинг», как они реализуются?

— Наша стратегия предполагает активное развитие холдинга по ключевым направлениям своей деятельности, прежде всего в России, а также за рубежом. При этом в своей сфере мы должны быть лучшими по всем параметрам: по качеству и цене продукции, по срокам исполнения контрактов и так далее. Именно это позволит укрепить наши позиции среди наших традиционных заказчиков и выйти на новые рынки.



Как эта стратегия осуществляется? Например, по компрессорам, которые мы производим главным образом для «Газпрома», АО «РЭП Холдинг» сегодня лучший в России. Это стало возможным только благодаря нашей тесной совместной работе с ключевым заказчиком этих агрегатов. Так, за последнее десятилетие нами было разработано и создано 37 типов компрессоров, КПД которых увеличился за это время примерно на 5–6%. А за предыдущие 50 лет для нужд газовой промышленности было создано лишь около 10 типов подобных агрегатов. Такой прорыв нам позволило совершить именно успешное взаимодействие с «Газпромом». А в настоящее время в состав Совета директоров АО «РЭП Холдинг»

11 ГПА мы поставим под проект «Северный поток – 2». Четыре ГПА – для строительства Амурского газоперерабатывающего завода (все это в рамках этого проекта мы должны изготовить 12 агрегатов)



входит руководитель департамента «Газпрома», что дает возможность лучше понимать и учитывать требования и потребности нашего ключевого заказчика.

Заказы «Газпрома» позволяют нам повышать свои компетенции, которые мы можем использовать и для привлечения новых заказчиков, не входящих в Группу «Газпром». Речь идет не только о газовых компаниях, но и нефтяных, а также металлургических. Причем это касается предприятий, занимающихся как добычей нефти и газа, так и переработкой углеводородов. Так, только за год реализации нашей стратегии

нам удалось подписать три крупных контракта – с АО «ТАНЕКО», АО «Казанское моторостроительное производственное объединение» (КМПО) и ПАО «ЛУКОЙЛ». С нефтеперерабатывающей компанией «ТАНЕКО» заключен договор на поставку двух осевых компрессоров. Эта линейка продукции была заморожена у нас с 1994 года, а сейчас мы возвращаем ее на рынок. И будем единственными на территории бывшего Советского Союза производителями таких агрегатов. С КМПО мы подписали контракт на отгрузку компрессоров для добычи газа на Яро-Яхинском нефте-

газоконденсатном месторождении. Конечным заказчиком здесь является ПАО «НОВАТЭК», а КМПО будет пакеджировать наше оборудование для поставки на объект. Договор с ЛУКОЙЛом также предполагает отгрузку компрессоров для добычи углеводородов.

Одновременно расширяем возможности своей работы за рубежом. Мы уже достаточно плотно взаимодействуем с нашими потенциальными заказчиками в ближнем зарубежье. Например, осуществляли поставки электротехнического оборудования в Узбекистан, а теперь рассматриваем возможности отгрузки в эту страну динамического оборудования. Изучаем перспективы поставок своей продукции в Казахстан, Туркменистан и Азербайджан. Не менее активно стараемся выйти и на рынки стран дальнего зарубежья, особенно тех, на которые наши предприятия осуществляли поставки оборудования в советские времена. В частности, планируем расширить свои позиции в Индии, где мы уже работаем, а также выйти в Пакистан. Помимо этого, рассматриваем варианты сотрудничества с Египтом и другими странами арабского мира.

Планы и результаты

— Каковы основные итоги деятельности холдинга в 2016–2017 годах, а также планы на 2018-й и последующие годы?

— Если говорить о производственных результатах, мы уже сдали «Газпрому» три газоперекачивающих агрегата ГПА-32 «Ладога» для строящихся объектов магистрального газопровода «Сила Сибири» на компрессорную станцию КС-7а «Зейская», расположенную на границах с Китаем участке Белогорск–Благовещенск. Также мы осуществили поставки «Газпрому» сменных проточных частей компрессоров для газотранспортной системы. Крупные отгрузки у нас были металлургам – для Магнитогорского и Новолипецкого металлургического комбинатов. Электротехническое оборудование поставили на Нововоронежскую и Курскую атомные электростанции. Кстати, по электротехнике мы и с «Газпром» заключили договоры. Кроме того, в этом году мы начали отгрузку

Основной задачей на 2017 год для нас было завершение локализации ротора турбины высокого давления для **ГПА-32 «Ладога»**, чтобы этот агрегат полностью изготавливался в России



двух компрессоров для для первого российского среднетоннажного СПП-завода в порту Высоцк.

Что касается 2018-го и последующих годов, наши ключевые заказы на этот период связаны прежде всего с «Газпромом». Так, 11 ГПА мы поставим под проект «Северный поток – 2». Четыре ГПА – для строительства Амурского газоперерабатывающего завода (всего в рамках этого проекта мы должны изготовить 12 агрегатов). Плюс к этому мы должны поставить две турбины на завод СПП в районе КС «Портовая». Помимо этого, в перспективе мы ожидаем заключения контрактов на поставку компрессорного оборудования и сменных проточных частей компрессоров для добычных проектов «Газпрома». В 2018 году также будет вестись отгрузка компрессоров для «ТАНЕКО», КМПО и ЛУКОЙЛа, о чем я уже говорил.

– А с «Газпром нефтью» вы работаете?

– С «Газпром нефтью» у нас есть контракт в рамках проекта «Новый порт», где идет пусконаладка компрессорного оборудования. Первые агрегаты уже введены в строй. В 2018 году эта работа продолжится – будем запускать здесь вторую технологическую линию. Это наш первый проект в секторе нефтедобычи. И, к сожалению, компрессоры, по решению заказчика, здесь используются импортные. Но турбины идут наши.

Сегодня ситуация изменилась – проблема импортозамещения становится всё более актуальной.

И если будут осуществляться аналогичные проекты, мы готовы к ним подключиться, поскольку точно такие же компрессоры мы и сами можем делать. В этом мы убедились, изучив те решения, которые применил в проекте «Новый порт» наш субподрядчик. Кроме того, начиная с 2014 года мы сумели быстро и успешно заместить импортное оборудование своим в целом ряде добычных проектов. Причем это касается не только компрессоров, но и электротехнического оборудования.

Проекты развития

– Какие проекты развития АО «РЭП Холдинг» являются, с вашей точки зрения, ключевыми?

– Ключевыми для нас являются все проекты, в рамках которых мы создаем новые продукты и совершенствуем имеющиеся. В этом контексте основной задачей на 2017 год для нас было завершение локализации ротора турбины высокого давления для ГПА-32 «Ладога», чтобы этот агрегат полностью изготавливался в России. В 2018 году мы должны провести испытания оборудования и комплектующих, которые впервые сделаны в России, на КС «Вавожская» ООО «Газпром трансгаз Чайковский». Наша основная цель – снизить зависимость от поставок критических компонентов ГПА, производимых иностранными поставщиками. Чтобы добиться этого результата, проводится огромный объем работ по локализации «горя-

чей части», основным компонентом которой является камера сгорания, лопаток газовой турбины – горячих и холодных, а также системы автоматического управления (САУ). Делается это совместно с другими отечественными заводами, в том числе производителями газовых турбин. В частности, мы работаем в кооперации с предприятиями, которые входят в АО «Объединенная двигателестроительная корпорация» (ОДК, в составе Госкорпорации Ростех), а также с КМПО.

Помимо этого, мы сделали первый в России центробежный компрессор смешанного хладагента для завода СПП в порту Высоцк. Он прошел у нас комплексные испытания – все намеченные параметры достигнуты.

– На перспективу какие-то проекты развития холдинга уже рассматриваются?

– Мы смотрим на российскую электроэнергетику. Сегодня более 10% энергогенерирующего оборудования полностью зависит от импорта. Особенно новые электростанции, которые были построены на базе импортных газотурбинных установок. Поэтому мы изучаем перспективы выхода на этот рынок. В том числе в части вспомогательного оборудования для этих электростанций.

– Это касается электростанций, которые входят в Группу «Газпром»?

– Конечно, здесь мы рассчитываем и на Группу «Газпром». Впрочем, нашими новыми решениями на этом направлении интересуются и многие другие энергетические компании, которые сталкиваются с проблемами, связанными с импортным оборудованием на своих электростанциях. Мы им показываем свои возможности и презентуем свою идеологию, которая, безусловно, отличается от того, что предлагают зарубежные поставщики. Мы предлагаем более простые решения, которые тем не менее увеличивают надежность и снижают стоимость эксплуатации оборудования.

– Насколько активно вы занимаетесь сектором сжиженного природного газа?

– Мы поставляем газовые турбины не только под проект «Высоцк», но и на КС «Портовая». Мы подписали Соглашение о стратегическом партнерстве с «НОВАТЭКом».

Руководство этой компании приглашает нас на свои совещания, консультируется с нами. В том числе перед нами поставлена задача иметь на руках все разрешительные документы, чтобы мы всегда были готовы участвовать в тендерах. В частности, такой тендер планируется провести в конце 2018 года. Так что у нас есть год, чтобы как следует к нему подготовиться.

– Работа с оборудованием в морском исполнении для вас продолжает оставаться актуальной?

– Работа, безусловно, ведется. Мы уже можем делать соответствующее электротехническое оборудование, ведем работу с оборудованием динамическим – турбинами-компрессорами. У нас есть определенная линейка продукции, которая может быть востребована на шельфе, но как она ложится на те морские проекты, которые планируются, пока непонятно. Также мы изучаем перспективы поставок своей продукции для проектов по подводной добыче газа. Всё это может быть интересно «Газпрому», ЛУКОЙЛу и «Роснефти». Но, по-видимому, морские проекты будут актуальны для них не раньше, чем через три-четыре года, но и не позже, чем к середине 2020-х. Соответственно, чтобы потом успешно выйти на шельф, сначала мы должны стать чемпионами на суше.

– С чем еще связаны перспективы развития АО «РЭП Холдинг»?

– Помимо того, о чем уже сказано, мы планируем расширить свои сервисные компетенции. Например, по всему миру работает около 8 тысяч компрессоров нашего производства. И обслуживать их должны мы. Поэтому в нашей стратегии мы заложили и развитие сервисного направления. У нас уже действует подразделение, которое успешно обслуживает наши ГПА. Это важно, ведь 65% экспорта российского газа зависит именно от нашего оборудования. Но и парк машин вне системы «Газпрома» тоже должен быть нами охвачен. Эту часть рынка мы обязательно должны обслуживать.

Тормозящие факторы

– Что мешает развитию холдинга?

– На Западе государство определенным образом финансирует компа-

нии, которые являются нашими конкурентами. Задача по созданию новых типов эффективного оборудования обычно ставится государством, которое и обеспечивает финансирование. И по некоторым проектам оно составляет до 30%, а где-то и до 50%.

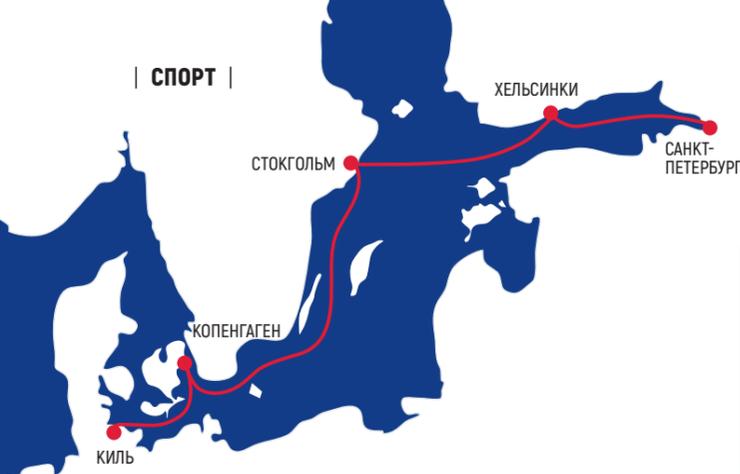
Если бы мы имели хотя бы 10% от того, что тратится иностранными государствами, мы бы создали лучшие, чем на Западе, продукты. И если вспомнить советские времена, так оно и было. Но сейчас такой серьезной поддержки от государства нет. А для совершения прорывов финансирование должно быть существенным. И это серьезный вызов для всей страны.

Помимо этого, в России все прекрасно знают о проблеме неплатежей. Но почему-то это никак не учитывается, например, в налоговой политике. Почему налоги берутся, когда предприятие еще не получило денег за продажу своей продукции? Конечно, деньги нужны всем, но таким образом бизнес ставит на грань выживания. Государство вполне могло бы внести корректировки в налоговую систему, чтобы сделать ее не только более справедливой, но и гораздо более эффективной.

По моему мнению, одним из самых главных вызовов для нашей страны сегодня является отсутствие должного количества конструкторов, необходимого для индустриального, промышленного и экономического развития. Это напрямую связано с перекосами в нынешней системе российского образования и неравномерностью в выборе специализации.

А ведь именно конструкторы создают будущее нашей страны. Что было бы с нашей страной, если бы не было Туполева, Антонова, Ильюшина, Королева, Циолковского, Калашникова и других наших великих конструкторов? Пока еще такие люди есть, хоть большинство их не видит и не знает, но будут ли они потом – большой вопрос. Мы на своем уровне делаем всё возможное, чтобы что-то изменить в лучшую сторону. Но для того, чтобы глобально исправить эту ситуацию в России, нужно желание и воля государства. ■





ПАРУСА НАД «СЕВЕРНЫМ ПОТОКОМ»

Особый мир

– Елена, насколько далека от реальности романтика парусных путешествий, как ее представляют себе люди на берегу, особенно в детстве, прочитав «Робинзона Крузо» и «Остров сокровищ», ведь парусный спорт – это как минимум тяжелый физический труд?

– Взаимоотношения с парусным спортом у всех складываются по-разному. Но для меня это стопроцентная романтика! С того момента, как ты отдал швартовы, пошла другая жизнь. Ты живешь вахтами по четыре часа. Четыре спишь, четыре работаешь. Не работают мобильные телефоны. Вопросы, которые обсуждаются на борту, не имеют отношения к жизни на берегу. Вы решаете, какие паруса поставить, какой курс взять и тот ли это маяк на горизонте, что ты искал... И потом яхта приходит, скажем, в Копенгаген, и ты не как обычный турист выходишь вместе с толпой из самолета, а швартуешься к пристани. Люди совершенно по-другому на тебя смотрят, по-другому тебя встречают. Если яхта стоит в центре города на набережной, все прохожие здороваются, спрашивают, откуда вы пришли, куда держите курс. А рассветы на яхте... Парус – это особый мир.

– А как же подстерегающие опасности? Весьма реалистичский фильм с Робертом Редфордом «Всё пропало» может отбить малейшую охоту к прогулкам на яхте...

– Яхтенный спорт, как и любой вид спорта, сопряжен с определенной долей опасности, но не более чем, например, альпинизм или мотоспорт. Кроме этого, яхтенный спорт очень многогранен, и можно выбрать для себя менее экстремальные его проявления. Вы можете



ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает управляющий директор Яхт-клуба Санкт-Петербурга Елена Соловьева

БЕСЕДУЕТ > Владислав Корнейчук

ФОТО > Яхт-клуб Санкт-Петербурга, Nord stream race, Андрей Шереметьев, Lars Wehrmann

Яхта приходит, скажем, в Копенгаген, и ты не как обычный турист выходишь вместе с толпой из самолета, а швартуешься к пристани. Люди совершенно по-другому на тебя смотрят



кататься на лыжах на горнолыжном курорте, а можете прыгать с вертолета на вершину горы и спускаться наперегонки с лавиной. В парусном спорте так же.

В Питер через Тикси и Рейкьявик
– Давайте поговорим о вашем путешествии вокруг Северного полюса.
– Нам было по 25 лет. Мой друг спросил: «Пойдешь?» Я: «Конечно!» Нас было шесть человек. Готовились достаточно серьезно, хотя сейчас я понимаю, что многое мы упустили в силу отсутствия опыта подобных экспедиций. Но тогда нами двигали

Не могу с уверенностью сказать, хотела бы еще раз повторить подобное путешествие. После той кругосветки я еще несколько лет ходила на яхте на Землю Франца Иосифа. Но это было уже проще.
– А как выглядел маршрут вокруг Северного полюса?
– Именно вокруг полюса мы обошли за 3,5 месяца. Из Питера через Северное море до Мурманска, на это ушел месяц, оттуда через Баренцево море ушли на самый север архипелага Новая Земля, дальше вдоль всей России до Берингова пролива, Аляска, Канада, вниз вдоль западного берега

практически нет мест, где можно заправиться. К тому же под двигателем яхта ходит не очень хорошо. Комфортнее идти на парусах. Но иногда не было ветра, иногда мы оказывались во льдах и приходилось идти под мотором. А ведь там ты еще и со временем соревнуешься: надо пройти, пока проход не замерз.
– У вас была какая-то поддержка? Спасательную операцию в случае необходимости провели бы?
– У нас был береговой штаб. Мы отсылали отчеты два раза в день, нас снабжали ледовыми картами. Но никто там никуда особо не при-



Никто из команды не ходил на яхте дальше Балтики. Когда вышли в Северное море, где были трехметровые волны, я подумала: вот он – ужас! Потом мы узнали про шести- и восьмиметровые волны

азарт и тяга к настоящим приключениям. Мы были, как герои приключенческих книг о море: молодые, веселые, безбашенные авантюристы.

Мы не особо представляли, во что ввязываемся. Никто из команды не ходил на яхте дальше Балтики. Когда вышли в Северное море, где были трехметровые волны, я подумала: вот он – ужас! Потом мы узнали про шести- и восьмиметровые волны. Когда переходили Северную Атлантику, жили в режиме «три дня шторм – день передышка». Постепенно окунались в реалии северных морей. Какое-то время с нами шел отец нашего капитана, который когда-то ходил на корабле «Апостол Андрей», у него был опыт ледовых плаваний. На первом этапе он нас учил, что делать. Шел с нами от Мурманска до Тикси (Якутия). Дальше шли самостоятельно.

Было много страшных и опасных моментов: случались аварии, рвались в клочья все наши старенькие паруса, встречались с белыми медведями. Шторма, айсберги и лед. Лед вокруг до самого горизонта. Попадали в такие ситуации, когда просто должны были там остаться.

Гренландии, зашли в Рейкьявик, на это ушло еще полтора месяца, и домой, в Балтику. Самое яркое впечатление – когда мы, спустя месяцы плавания, увидели город. Это был Рейкьявик. Там были большие дома, деревья, люди. Мы так успели отвыкнуть от этого! Живя в городе, мы ощущаем себя венцом всего живого, а в арктических широтах всякий понимает, что он – букашка на фоне дикой и могучей природы. Мы вышли из Мурманска и долго шли вдоль длинного ледяного хребта Новой Земли, за нами гнался шторм. Мы понимали, что он нас догонит, и понимали, что ничего не сможем с этим сделать! В этой природе негде спрятаться. Ты полностью в ее власти и просто надеешься на то, что в этот раз шторм не будет слишком сильным. Бывало жутковато. Подходили к брошенным полярным станциям на Новой Земле, в бухте Солнечная... Их 60 лет как бросили, а там ведь ничего не гниет и ничего не пропадает, и ощущение, что полярники просто вышли куда-то...

– Яхта у вас была парусно-моторная?
– Да. Но с очень ограниченным количеством топлива: по пути там

летит. У нас, к сожалению, пока что на севере нет службы обеспечения. В Канаде есть. И потом, мы шли по тем глубинам, где ледокол пройти не может.

– Кем вы изначально готовились стать в этой жизни?

– Я училась в Санкт-Петербургском Морском техническом университете на инженера-технолога. Там в 2003 году началось мое увлечение парусным спортом, которое в дальнейшем стало карьерой. Вообще я считаю, что парусный спорт – хороший воспитатель личности. Он формирует очень правильные мысли. Я верю, что человек должен быть командным игроком. Яхтинг – очень хорошая модель командной игры. Ты управляешь командой на яхте, управляешь командой в компании. Когда поворот делают 12 человек – это что-то да значит, ведь даже шестерых членов экипажа скоординировать между собой – большая работа.

Гонка по траектории трубопровода
– В Европе к «Северному потоку» отношение, мягко говоря, неоднозначное. Но вот Nord Stream Race,



24

ЧАСА длился самый короткий переход гонки. Самый длинный – около 72 часов



насколько понимаю, завоевал уже немало сердец...

– Давайте я немного расскажу о нашей регате. Nord Stream Race существует с 2012 года. Первая регата была приурочена к открытию трубопровода «Северный поток». Маршрут регаты проходит вдоль «Северного потока», и так регата просуществовала пять лет. В 2017 году было принято решение вдохнуть в концепцию регаты новую жизнь: прибавить к понятной всем идее гонки вдоль «Северного потока» еще более понятную идею соперничества лучших парусных команд стран – участниц проекта.

Нам в очередной раз помог «Газпром». Также заручились поддержкой компании Nord Stream AG. Есть еще ряд небольших спонсоров: производители систем слежения, одежды



Как и клубы в футболе, яхт-клубы соревнуются за звание лучшего. Это демократичный формат, который не требует наличия собственной яхты. Дается всё оборудование, везти свою лодку не надо. В Германии, кажется, уже три дивизиона. Количество команд растет.

Привлекая к участию парусные лиги, мы понимали, что, помимо прочего, автоматически получаем обширную аудиторию болельщиков, так как за каждым из участников следят его родственники, друзья, члены яхт-клубов, а в случае с нашей регатой – и яхт-клубы всей страны.

За помощью в организации регаты обратились к компании Kopfertwerft, имеющей большой опыт в этой сфере. Она проводит немецкую национальную лигу и лигу чемпионов. Обратились за спонсорской поддержкой. Нам в очередной раз помог «Газпром». Также заручились поддержкой компании Nord Stream AG. Есть еще ряд небольших спонсоров: производители систем слежения, одежды. Обратились в национальные лиги. Сначала некоторым было не очень понятно, что это будет за регата, но с приближением старта наша гонка вызвала всё больше интереса. Стали определяться с маршрутом. Было решено стартовать в Киле (Германия) и финишировать в Санкт-Петербурге. Взаимодействие российского паруса и международного сегодня еще, скажем так, проходит отладку. Информационное сопровождение по ходу гонки наращивалось, и ближе к Санкт-Петербургу она воспринималась уже как большое событие.

– Что во время регаты происходит?

– Сначала планировали, что это будет 800 миль без остановок. Но здесь надо было найти баланс. Яхт, которые такие переходы могут делать, на Балтике немного. С точки зрения освещения регаты, очень сложно следить за командами, когда яхты постоянно находятся в море. Мы договорились с самыми влиятельными яхт-клубами в странах, через которые шел маршрут, о партнерских отношениях. Решили в каждом городе проводить прибрежные гонки. Участники гонялись в зоне видимости болельщиков, после чего мы объявляли старт офшорного этапа – и яхты уходили

в гонку, финиш которой был уже в следующем порту. Самый короткий переход был 24 часа. Самый длинный – около 72 часов. Маршрут: Киль–Копенгаген–Стокгольм–Хельсинки–Санкт-Петербург.

– Как в общем зачете распределены места?

– Впереди шведы. Они получили переходящий кубок. Вторые в общем зачете – финны, третьи – немцы. Российский экипаж, ставший в общем зачете четвертым, выиграл этап Хельсинки–Санкт-Петербург. Представителей яхт-клуба «Повелитель паруса», находящегося на Урале, ходящих в основном по озерам, в Хельсинки на пресс-конференции спросили: «Вы сейчас идете домой. Вам это поможет? Ведь это же ваши воды». Ответ был такой: «То место, где мы живем, гораздо дальше от Питера, чем любая ваша страна». Иностранцы до сих пор очень приблизительно представляют себе, какая у России территория. Как-то нашим партнерам надо было из Санкт-Петербурга во Владивосток, и их руководитель им говорит: «Арендуйте машину». Когда он услышал, что на машине ехать две недели и залез в Google-карты, удивился: «Я, оказывается, и не понимал раньше, насколько огромна ваша страна!»

– А что с визами? Датскому яхтсмену, чтобы финишировать в Питере, нужна российская виза?

– К сожалению, пока обязательно нужна. Первый шаг для ослабления визового режима сделали, разрешив безвизовый въезд для пассажиров паромов, приходящих в Санкт-Петербург. Сейчас обсуждается то же самое и для яхтсменов. Но пока этот законопроект не одобрен. Зарубежные яхтсмены, участники нашей регаты, получают на общих условиях визы, проходят пограничный контроль в Кронштадте и приходят в Питер.

Минимальное здоровье и яхта

– И соответственно, российские яхтсмены получают шенген.

Насколько здоров должен быть человек, чтобы с нуля заняться парусным спортом?

– Как и в любом другом виде спорта, каждому человеку нужно соизмерять свою физическую форму и нагрузки.

Я лично начинала заниматься на международном проекте Atlantic Challenge International: молодежь из 16 стран строит лодки, тренируется на них и раз в два года собирается, соревнуется. В моей команде была девушка, у которой были проблемы с сердцем. Она просто ограничивала свою нагрузку.

Конечно, участие в гонках требует выносливости, и если вы хотите быть в центре событий, бегать по яхте, дергать все веревки, открывать – нужна хорошая физподготовка. В так называемом круизном яхтинге вообще ничего делать не надо. Бывает, муж с женой выходят на яхте. Супруг всё делает, супруга ему только веревки подает. Нужно минимальное здоровье, возраст большого значения не имеет.

Как-то мы осуществляли регату из Питера в Архангельск и дальше – на Землю Франца Иосифа. Участвовала финская пара, лет по 65 обоим. У них на яхте была сауна, всё по-фински. Они не соревновались, не гонялись. В свое удовольствие путешествовали.

– Яхтинг – занятие не из дешевых, ведь так?

– Обладание яхтой – дорогое удовольствие. Скажем, сама лодка стоит 300 тыс. евро. Прибавьте к этой сумме еще 7% от нее – на ежегодное содержание. С другой стороны, первая яхта, на которой я была капитаном, принадлежала Яхт-клубу Профсоюзам. При моих тогда небольших студенческих доходах у меня все-таки была возможность ходить на яхте. Есть спортивный класс SB20 или J70, там яхты стоят около 1 млн рублей. На них ходят по три человека и более, а значит, такая покупка может осуществляться не в одиночку и быть дешевле.

– В регате Nord Stream Race участвовали яхты класса Swan 50. Это очень дорогие яхты?

– Это Audi в мире яхт. Финская верфь Nautor's Swan строит одни из самых дорогих яхт, но класс 50 был разработан для того, чтобы привлечь больше людей.

– А у команд – участников регаты эти лодки как оказывались?

– Они представлялись организаторами. Участники ничего за это не платили. Вообще говоря, цена этих яхт по сравнению с остальной продукцией этой верфи невысока.

Swan 50 интересная, необычная яхта. Выбрали мы их не только потому, что у нас давние отношения с верфью, но и потому, что это было наиболее интересное, со спортивной точки зрения, решение.

Вообще говоря, Nautor's Swan – финская верфь, выкупленная итальянцами. Оттого, в частности, Swan 50 – это какой-то невероятный микс. Финны строят яхту, как дом, очень скрупулезно, аккуратно, а итальянцы нетерпеливы и заиклены на красоте, дизайне. Итальянцы торопят: быстрее! А финны: еще нужно время, мы вот здесь и здесь еще дополируем... Разница менталитетов.

– У финнов море холодное, у итальянцев – теплое...

– На Средиземке яхты – это «фан», расслабление. У нас на Балтике парусный спорт определяется более суровой погодой. В Санкт-Петербурге сезон ограничен: в октябре становится очень холодно, и мы закрываем сезон. Хотя ученики нашей Парусной академии тренируются, пока залив не замерзнет. В следующем году начнем навигацию и любительские регаты в майские праздники, и если лето не будет дождливым, ожидаем удачного яхтенного сезона.

– Nord Stream Race в следующем году состоится?

– Да. У нас подписаны партнерские договоры до 2020 года. Кроме пяти стран-участниц, через которые проходит Nord Stream, у нас уже есть национальные лиги Норвегии, Франции, Польши, которые хотели бы участвовать. Сейчас организаторы обдумывают возможность к командам пяти стран, к пяти лодкам, представляющим Россию, Финляндию, Швецию, Данию, Германию, добавить частные лодки различных классов, шансы которых изначально будут уравнианы. При этом, за исключением пяти основных экипажей, дополнительные смогут на свой выбор присоединиться на отдельных этапах – участвовать, предположим, только в двух-трех переходах. Они будут выступать в своем зачете, получат специальные призы. Учитывая положительный эффект, позитивный пиар, который мы получили после регаты в этом году, просто не имеем права останавливаться на достигнутом. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор АО «Газпромнефть-Аэро» Владимир Егоров

ПУТЬ В МИРОВОЙ ТОП-20

БЕСЕДУЕТ > Александр Фролов

ФОТО > ПАО «Газпром нефть»



В два раза больше пассажиров
– Владимир Егорович, вашему предприятию исполняется десять лет. Как за это время изменился российский рынок авиатоплива?

– За десять лет произошла масса изменений. В 2007 году на российском рынке было много воздушных судов отечественного производства – Ту-134, Ту-154, многочисленные самолеты «Ил». Для них был характерен довольно большой расход топлива. За прошедшее время большая часть этих самолетов была выведена из эксплуатации. На сегодняшний день все дальне- и среднемагистральные суда – это Boeing и Airbus. В некоторых авиакомпаниях появились новейшие российские самолеты – Sukhoi Superjet 100. Удельный расход топлива за эти годы снизился.

В два раза вырос пассажиропоток. В 2007 году он составлял 45 млн человек в год, а в 2016-м – 88,6 млн человек. Притом показатель 2016-го оказался ниже не только докризисного максимума 2014 года (93,2 млн человек), но и показателей 2015 года (92 млн).

Если говорить о текущих трендах, то рынок начал восстанавливаться такими темпами, которые мы

в 2016 году не ожидали. Рост пассажиропотока, по данным Росавиации, за шесть месяцев текущего года составил 19%, а за девять – достиг 20%. С января по сентябрь перевезено более 80 млн человек. Если динамика сохранится в четвертом квартале, то будет значительно превышен докризисный максимум. Полагаем, российская авиация в 2017 году преодолет планку в 100 млн пассажиров.

Если говорить об отечественном рынке, то он очень перспективен. Нам в России из-за огромных расстояний просто необходимо широко использовать авиацию для комфортного перемещения по стране. Чем выше подвижность населения – тем больше используется топлива, тем лучше для топливных компаний. Не в последнюю очередь популярность авиаперелетов среди граждан растет за счет государственной

поддержки авиаперевозок. Особенно это важно для Дальнего Востока и удаленных районов Крайнего Севера.

Также увеличивается и иностранный турпоток в нашу страну. Особенно из Китая. Думаю, этот рост продолжится. Мы недавно беседовали с китайскими коллегами, они поделились с нами амбициозными планами по строительству новых аэропортов в КНР, также они рассчитывают на рост пассажирских перевозок между нашими странами. Наша компания достаточно серьезно увеличила заправки как на территории Китая, так и китайских воздушных судов в России.

– Пассажиропоток вырос преимущественно за счет зарубежных перелетов?

– Нет, в равной степени выросли и перелеты внутри страны, и турпоток.

Гости из Поднебесной

– А с чем связан такой рост?
– Последние годы отлично развивается внутренний туризм. Восстанавливается экономика, а с ней растет деловая активность. Цены на топливо остаются довольно ста-

бильными. А это тоже способствует активизации авиаперелетов. Здесь важно отметить, что за последние десять лет государство стало гораздо эффективнее следить за рынком топлива, а также за ценообразованием на авиаперевозки, что способствует стабильности отрасли. Стабильность позволяет и авиакомпаниям, и пассажирам заранее планировать свои расходы. В этом смысле ничего сверхъестественного в росте 2017 года нет – восстанавливаются процессы, которые оказывали позитивное влияние на отрасль до кризиса.

Мы сегодня видим огромный потенциал иностранного туризма и полетов граждан России за рубеж. Во время кризиса ряд иностранных авиакомпаний сняли свои рейсы, и до настоящего момента далеко не все они восстановлены. А спрос есть. По нашей оценке, иностранные авиакомпании могут увеличить свою долю в объеме воздушных перевозок в России с 15 до 25% за счет открытия прямых рейсов из российских регионов. Современная топливозаправочная сеть «Газпромнефть-Аэро» в том числе поможет сделать это.

Мы сохранили свое лидерство на рынке России по объему розничной реализации, нарастив заправки «в крыло» на 17% – до более чем **1,8 млн т**



Если взять иностранный туризм, то показателем будет опыт крупнейших аэропортов Сибири и Дальнего Востока – Новосибирск, Екатеринбург, Иркутск. Здесь виден значительный рост за счет китайских туристов. Не все туристы используют прямые рейсы между столицами. Многие летят с пересадками. Кроме того, далеко не всем интересна Москва – летят и в другие города.

Азиатский рынок авиатоплива развивается стабильно и динамично. Наша компания с 2015 года развивает партнерство с китайским национальным поставщиком авиатоплива China National Aviation Fuel (CNAF). Начало сотрудничества дочерней компании CNAF и «Газпромнефть-Аэро» как раз совпало с активным ростом пассажиропотока между нашими странами. По данным Ростуризма, в 2015 году туристы из КНР совершили более 1 млн поездок в Россию, а в 2016 году этот показатель увеличился на 63%.

В соответствии с новым соглашением мы открыли CNAF доступ к своей сети аэропортов и с 1 февраля 2017 года начали заправку авиакомпании Air China



в международном аэропорту Шереметьево (Москва). В то же время благодаря соглашению о сотрудничестве с CNAF мы обеспечиваем заправки наших клиентов в 17 крупнейших аэропортах Китая. С начала 2017 года наша компания удвоила объем заправок в этой стране по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до более чем 9 тыс. т.

Если говорить о России, то у нас продолжает развиваться региональная авиация. Это касается аэропортов Поволжья, Сибири, Дальнего Востока. В 2007 году сложно было перелететь из одного города в другой, миная Москву. А это накладно. Мне лично, чтобы перелететь из Екатеринбурга в Челябинск, а потом в Оренбург, приходилось лететь через столицу. Сейчас начинают появляться региональные авиакомпании. Есть и рейс Екатеринбург–Оренбург (летает L-410). Пусть самолеты летают не каждый день, но летают.

10 миллионов тонн

– С 1990 года, который, насколько я знаю, считается в отрасли эталонным, к середине 2000-х было закрыто две трети аэропортов. И если пассажиропоток уже близок к рекордным показателям, то как обстоят дела с инфраструктурой? – Количество аэропортов остается стабильным. Строятся новые аэропорты в Саратове и Ростове. Новые терминалы возводятся в Москве (Шереметьево) и Симферополе. Во многих аэропортах идет масштабный ремонт взлетно-посадочных полос. Развитие продолжается.

Перспективность этих вложений можно оценить по расходу топлива. Он растет. Это значит, что действующие аэропорты востребованы.

– Как изменились объемы потребления топлива за прошедшие годы?

– Объем потребления топлива за десять лет вырос. В 2007 году он составил 7,4 млн т, кратковременное падение было в 2009-м (во время прошлого кризиса) – до 6,5 млн т, а в 2014 году этот показатель достиг 10,2 млн т. Затем последовало снижение – до 8,8 млн т в 2016-м. Но за девять месяцев 2017 года общий спрос на авиатопливо составил 7,5 млн т, что на 13% превышает показатели аналогичного периода

прошлого года. Объем розничного потребления увеличился на 10% – до 6,5 млн т. Полагаю, что в текущем году общероссийский показатель поднимется до 9,86 млн т.

Если говорить про нашу компанию, то по итогам первых девяти месяцев текущего года объем продаж составил около 2,5 млн т – на 5% больше, чем за тот же период 2016 года. Мы сохранили свое лидерство на рынке России по объему розничной реализации, нарастив заправки «в крыло» на 17% – до более чем 1,8 млн т.

Нам на руку играет наша репутация и тот факт, что мы много инвестируем. В текущем году объем инвестиций составит около 2 млрд рублей. Это и техпереворужение топливозаправочных комплексов (ТЗК), и строительство новых ТЗК. Мы вкладываем в автоматизацию производства, в автоматизацию коммерческих процессов и т.д. Сейчас ведем разработку новой IT-стратегии, хотим идти в ногу с зарубежными проектами. В этом году наши специалисты посетили много ТЗК за рубежом, чтобы оценить положение нашей компании и набраться передового опыта. Ничего исключительно передового, чего не было бы у нас, мы не обнаружили. Да, европейские коллеги нас немного обгоняют, а азиатские, наоборот, учатся у нас. Но направления развития у нас всех одинаковые.

Международная компания

– А в чем вас обгоняют европейцы?

– В автоматизации производства и актуализации базы. Нормативная база в России не отвечает жизненным реалиям. Мы можем сейчас автоматизировать многие процессы, снизить участие человека, но по закону на этих узлах должны быть люди. И зачем в таких условиях вкладывать в автоматизацию и повышение эффективности затрат?

Ситуация не безвыходная. Мы работаем с органами власти, чтобы усовершенствовать нормативную базу. К сожалению, далеко не все российские коллеги готовы к автоматизации. Но наша компания находит решения, чтобы совместить и нормативную базу, и рост эффективности. – А что изменилось на зарубежных рынках?

– В 2009 году мы впервые заключили контракт за рубежом. Тогда впервые начали заправлять суда за пределами России. Сейчас на нашем счету работа в 187 аэропортах 60 стран мира. Стать международной компанией изначально было нашей целью. Невозможно достичь этой цели, не общаясь с коллегами. Поэтому наша компания начала сотрудничать с Международной ассоциацией воздушного транспорта (IATA).

Ее членами на сегодняшний день являются 265 авиакомпаний, охватывающих более 80% всех воздушных перевозок в мире. В составе IATA сформирована рабочая группа, в которую входят авиаперевозчики, поставщики топлива и сервисные провайдеры. Группа экспертов Fuel Data Standards Group (FDSG) создает новые стандарты обмена данными в международной авиатопливной отрасли на основе универсального цифрового формата XML. Стандартизация затронет все важнейшие этапы процесса заправки, от проведения тендера до выставления счета. «Газпромнефть-Аэро» вошла в состав FDSG, являясь лидером по внедрению стандартов IATA в России.

Нашими клиентами сегодня являются более 150 российских и иностранных авиакомпаний. Мы регулярно отслеживаем наиболее востребованные направления авиаперевозок и предлагаем авиакомпаниям выгодные условия заправки в популярных странах.

За девять месяцев 2017 года объем зарубежных заправок увеличился вдвое по сравнению с показателями трех кварталов прошлого года – до 140 тыс. т.

В этом году впервые в истории в Санкт-Петербурге прошел Международный авиатопливный форум. Во время форума мы закрепили наши связи с китайскими партнерами – они переняли у нас опыт по автоматизации.

Предсказание

– Прошлогоднее банкротство «Трансаэро», если я не ошибаюсь, отразилось на вашей деятельности: вы теперь не допускаете накопления долга авиакомпаниями за топливо и тщательнее следите за финансовым состоянием контрагентов. А как на вашей деятельности отразилась ситуация с «ВИМ-авиа»?



Сейчас на нашем счету работа в **187** аэропортах **60** стран мира

– Ситуация с «ВИМ-авиа» менее печальна, чем с «Трансаэро». Мы действительно в режиме «онлайн» отслеживаем все платежи, в случае задержки предпринимаем все возможные меры. Вплоть до остановки заправки. К счастью, все авиакомпании к этому относятся с пониманием и идут навстречу. О финансовом положении «ВИМ-авиа» было известно давно. Поэтому с ними мы сотрудничали только на условиях предоплаты.

Наша компания намеревается предложить Росавиации внедренную у нас систему скоринга. Это позволит Росавиации и другим участникам рынка здраво оценивать финансовый потенциал тех или иных авиакомпаний.

– Сколько эта система будет стоить?

– Для Росавиации это ничего не будет стоить. От них требуется лишь доступ к определенной информации, которую мы сейчас черпаем из открытых источников. Она позволит более точно оценивать текущее состояние авиаперевозчиков и про-

гнозировать его изменение. Если Росавиация не заинтересуется, расширим эту систему для себя.

– Как быстро такую систему можно ввести в строй?

– На проработку такой системы уйдет всего несколько месяцев. Можем внедрить в течение 2018 года. Точные сроки зависят от Росавиации. Мы в любом случае будем развивать этот проект. Пора прогнозировать, а не разбираться с последствиями внезапно свалившейся с неба проблемы.

Плюс 1 миллион тонн

– Как будет меняться ваша доля на российском рынке?

– К 2020 году благодаря модернизации нефтеперерабатывающих заводов «Газпром нефти» у нас появится дополнительно 1 млн т керосина. После этого наша доля вырастет.

– А российский рынок к этому моменту расширится?

– Разумеется. Но мы надеемся не только на него. Вернемся к нашим китайским коллегам. У них на фоне

строительства новых аэропортов и грядущего роста перевозок к 2020 году прогнозируется повышенный спрос на керосин. Мы с китайскими партнерами серьезно обсуждаем экспортные поставки авиатоплива в КНР после 2020 года. Омский НПЗ благодаря своему территориальному расположению идеально для этого подходит. Подчеркну, что керосин в Китай еще никогда не экспортировался. – О каких объемах может идти речь?

– Китайцы готовы импортировать 1,5–2 млн т. Таким образом, к моменту наращивания производства авиатоплива на заводах «Газпром нефти» у нас будет реальный канал сбыта.

– Каковы планы развития на зарубежных рынках?

– Мы поставили для себя задачу войти в топ-20 крупнейших мировых топливных операторов. Особый упор будем делать на рынки Юго-Восточной Азии. Наш ресурс там необходим. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор компании «Газпромнефть – смазочные материалы» Александр Трухан

БЕСЕДУЕТ > Александр Фролов

ФОТО > ПАО «Газпром нефть»,
ООО «Газпромнефть – смазочные материалы»

В 10 РАЗ ЗА 10 ЛЕТ

— **А**лександр Михайлович, вашему предприятию исполняется десять лет. Как оно изменилось за это время?
— Главный итог нашей деятельности – это то, что за десять лет бизнес масел «Газпром нефти» из локального стал международным. На начальном этапе у нас был один

бренд – Sibi Motor. Бренд не самый узнаваемый, распространенный в основном в Омской области и ряде других районов Западной Сибири. Сегодня у нас два узнаваемых бренда масел – G-Energy и Gazpromneft. Эти масла продаются в 72 странах мира.

Производственные мощности выросли в три раза за счет реализации инвестиционных проектов. В 10 раз увеличился ассортимент – со 120 до 1200 товарных позиций, возросло качество и технологичность продуктов. Мы превратились из локального поставщика сырья в производителя высокотехнологичных масел и смазок. Сегодня любой желающий может купить канистру нашего масла не только в России, но и, например, в Ашане в Италии, в Tesco в Венгрии или в интернет-магазине в Китае.

На четыре года раньше

— Последние годы для рынка выдались тяжелыми. Если говорить об итогах первых трех кварталов текущего года, то какими они были для вашей компании?

— Для нас 2017 год оказался завершающим годом успешной десятилетки, когда мы ежегодно росли в объемах производства, выпускали новые, все более качественные масла, завоевывали новые рынки.

Несмотря на то что в прошлом году мы практически полностью заполнили свои производственные мощности, рост продолжился. За первые девять месяцев текущего года он составил 7% по отношению к тому же периоду прошлого года – до 432 тыс. т (403,5 тыс. т в аналогичном периоде 2016 года).

Особенно перспективно выглядит развитие премиального сегмента. Рост за первые девять месяцев 2017 года составил 12% (до 215 тыс. т), а продуктов под брендом G-Energy – 19% (до 36 тыс. т).



Наша стратегия изначально была направлена на выход в премиальные сегменты рынка, мы ежедневно, год от года шли намеченным путем, развивая производство,

12%

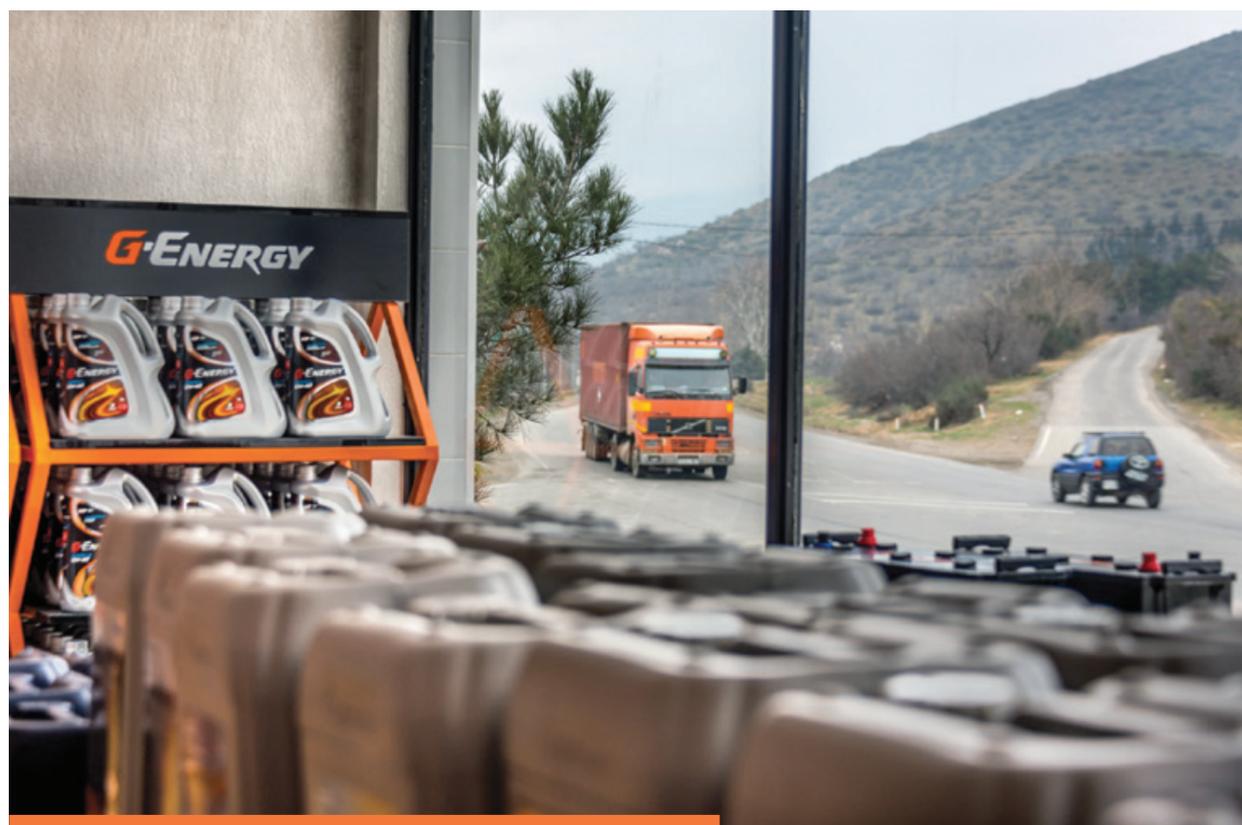
составил рост в премиальном сегменте за первые девять месяцев 2017 года (до 215 тыс. т), а продуктов бренда G-Energy – 19% (до 36 тыс. т)

ассортимент продукции, продажи в премиальных каналах, развивая компетенции персонала для решения все более сложных задач. Первоначальные цели 2020 года, поставленные в 2007 году, были достигнуты на четыре года раньше – в 2016-м (по объемам продаж и доле рынка в РФ). К примеру, первоначально планировалось к 2020 году занять 20% российского рынка премиальных масел (притом что наши производственные мощности – это 14% российского рынка). Но этот рубеж был взят нами в 2016-м.

За первые три квартала текущего года только в России мы реализовали 143 тыс. т продукции премиум-класса – на 15% больше, чем за аналогичный период 2016 года. Это означает, что программа импортозамещения работает и имеет перспективы дальнейшего развития. Сегодня

Для нас 2017 год оказался завершающим годом успешной десятилетки, когда мы росли ежегодно в объемах производства, выпускали новые, все более качественные масла, завоевывали новые рынки





География продаж брендов G-Energy и Gazpromneft выросла с 65 до 72 стран

российские производители способны поставлять на внутренний рынок продукцию, которая соответствует высоким технологическим требованиям глобального рынка. Именно такая продукция нужна новым автомобилям, судам и промышленному оборудованию.

Мы стали первой российской компанией, которая начала производить синтетические буровые растворы по собственной технологии. Это четыре наименования под маркой Gazpromneft Drilline с общим объемом производства до 5 тыс. т в год. Благодаря этому проекту «Газпром нефть» начала активно замещать импортные буровые растворы собственными и в ближайшем будущем полностью их заменит. Сейчас мы планируем начать работу по обеспечению буровыми растворами Gazpromneft Drilline предприятий Группы «Газпром».

Ранее специально для «Газпрома» мы наладили производство масла МГД-20М (для смазывания двигателей двухтактных газомоторных компрессоров, установленных в системах магистральных газопроводов), масло Тп-22С-гп (для газоперекачивающего агрегата «Ладога»).

Качество и востребованность наших масел подтверждается и спросом на нашу про-

Основной рост на международном рынке показали смазочные материалы G-Energy, продажи которых увеличились на

23%

дукцию за рубежом: в этом году мы вышли на новые рынки – Таиланд, Иран, Перу, Сенегал, Вьетнам, ЮАР и др. География поставок расширилась с 65 до 72 стран. При этом основной рост на международном рынке показали смазочные материалы G-Energy, продажи которых увеличились на 23% и достигли 12 тыс. т.

Нам очень помогают глобальные проекты «Газпрома», такие как спонсорство Лиги чемпионов УЕФА и Чемпионата мира по футболу 2018 в России. Реклама на популярных международных соревнованиях вызывает интерес и к нашей продукции.

Мы определили, что у нас есть ресурсы для дальнейшего роста. Поэтому одобрили новую стратегию, в которой пересмотрели целевые показатели в сторону увеличения объемов продаж на 14% к 2020 году. К 2025 году мы планируем занять 25% российского рынка.

В два раза меньше импорта

– А если посмотреть на ваши показатели в контексте развития российского рынка за последние десять лет?

– Российский рынок за десять лет пережил две волны падения потребления из-за экономических кризисов. В 2008 на 16% и в 2015 – на 7%. Но он остается привлекательным для зарубежных игроков. В период восстановления рынка (2015–2016 годы) спрос на доступные по цене

высококачественные масла привел к вытеснению зарубежных поставщиков качественной российской продукцией, но сегодня мы наблюдаем возвращение многих иностранных игроков – Castrol, Total, ZIC и т.д. Дело в том, что наш рынок остается одним из самых привлекательных по объему и ассортименту. Если объем мирового рынка около 38 млн т масел и смазок, то рынок России – это 1,5 млн т.

– А как изменилась доля премиальных продуктов в этом объеме?

– Она растет на 3–5% в год. Сейчас она достигла 48% рынка. И эта доля будет расти. Ведь теперь не только для транспортных средств, техники и промышленного оборудования иностранного производства нужны все более качественные масла. Техника российского производства тоже становится все более требовательной к качеству масел и смазок.

Был короткий период в 2015–2016 годах, когда доля премиальных продуктов снизилась. Но связано это было с резким уходом зарубежных поставщиков и постепенным насыщением рынка российскими продуктами. Не все потребители сумели сразу сориентироваться.

Сегодня доля премиальных продуктов вернулась к докризисным показателям 2014 года. Но важно не только то, что она продолжает расти и к концу года российскому рынку потребуются больше премиальных продуктов, чем когда-либо ранее. Важно то, что к настоящему моменту рынок пришел принципиально обновленным.

Сегодня сегмент премиальных продуктов на российском рынке близок к отметке в 750 тыс. т. Из них на долю импорта приходится 270 тыс. т. Объем импорта за прошедшие годы снизился в два раза.

Право допуска

– Но возможно, если бы российские производители вошли в новый кризис с теми же мощностями, что и десятью годами ранее, это могло бы подстегнуть развитие собственных премиальных продуктов. Пустынь и в режиме аврала.

– Сомневаюсь. Скорее всего иностранные производители просто заняли бы 100% премиального сегмента, так как финансовых возможностей у отечественных компа-

ний бороться за долю рынка просто не стало бы. Мало создать производство, хотя и на это нужны деньги, необходимо разработать рецептуры и получить одобрения у производителей автомобилей и техники. Эти процедуры платные. Притом на получение одного одобрения уходит от шести месяцев до двух лет, так как необходимо провести многочисленные тесты, в том числе в разное время года и в разных режимах работы.

Иногда не удается получить одобрение с первой рецептурой. Хотя и редко, но бывает, что рецептуру приходится менять несколько раз. – Сколько у вас сейчас допусков? – На масла G-Energy – более 250. А суммарно по всем продуктам – свыше 400. Сначала мы работали над качеством наших базовых масел. Это позволило получить ряд допусков вместе с присадками. Если вы демонстрируете определенный стабильный уровень качества базовых масел, то полученный после вовлечения присадок продукт будет соответствовать требованиям ряда производителей. Но так можно получить допуски только для простых и средних продуктов. Для тех, которые были актуальны 5–6 лет назад.

– Вам как-то помогло в получении допусков приобретение завода в Бари (Италия)?

– Сделка по Бари состояла из трех соглашений: покупка акций компании, в которую входил завод, соглашение о приобретении технологий (мы купили в безвозвратную собственность рецептуры и допуски на 250 продуктов), а еще мы получили право производить масла под брендом Техасо сроком на три года. Техасо мы производили 4 тыс. т для рынка Италии и 4 тыс. т для центрального европейского склада (в Бельгии). Но через три года мы решили не продлевать контракт по этим маслам, так как все производственные мощности завода уже были заполнены маслами Gazpromneft и G-Energy.

Сегодня мы производим в Бари 24 тыс. т масел, из которых 16 тыс. т продаем в Италии. Раньше было 150 наименований продуктов, теперь – 350. По смазкам наша компания занимает 12% рынка Италии. А по всем продуктам – 4%.

Трансграничный продукт

– Наша стратегия предполагала, что мы способны производить высококачественные смазочные материалы. Всего в России в начале нашей деятельности компания производила 360 тыс. т масел. Для сравнения, ЛУКОЙЛ выпускал 1,2 млн т. У нас не было возможности производить такой объем. Поэтому логичным шагом было уйти в более высокотехнологичные сегменты.

Тем не менее наша компания нарастила объем производства. В текущем году он составит 550 тыс. т масел и 20 тыс. т других продуктов. Премиальных продуктов мы сегодня производим столько же, сколько ЛУКОЙЛ, а по ряду направлений даже больше.

Дополнительным эффектом нашей стратегии стало то, что наши продукты стали трансграничными. То есть масла, разработанные в нашем Центре технологий (R&D), производимые в Омске или во Фрязине (Московская обл.), могут использоваться практически в любой стране. Технические барьеры для перемещения наших продуктов нет.

Все десять лет мы росли по объемам продаж. Снижений не было. Даже когда российский рынок терял емкость.

В 2017 году мы реализовали небольшой, но принципиально важный проект в Италии. В Бари (как и в России) наше производство загружено на 100%. Поэтому в мае мы начали производство продукции под брендом Gazpromneft на независимом заводе в городе Алессандрия, на севере Италии.

Ни грамма сырья

– Это давальческая схема?

– Нет. Мы разместили наши рецептуры, наш бренд. Ни грамма сырья не перемещали. Только ноу-хау. Работала наша интеллектуальная собственность. Завод в Алессандрии под наши рецептуры приобрел сырье соответствующего качества на рынке. В июне начались отгрузки полученного продукта. Мы продали около 1 тыс. т масел Gazpromneft.

– То есть вы поставляете, как, скажем, Apple: отправляете техническую документацию на сторонний завод – и получаете свой «айфон».

– Вроде того. Принципиально важно в этом проекте то, что сырьевой

компонент при перемещении производства масел «Газпром нефти» отошел на второй план. Мы можем реализовывать свою стратегию в любом регионе.

Объем продаж нашей компании больше не зависит от сырьевой составляющей – от добычи и переработки нефти, а также от количества базовых масел внутри Группы компаний. Многократно упрощается размещение производства масел бренда Gazpromneft и G-Energy в любой точке мира. Нам достаточно предоставить техническую документацию, после чего можно начать производить. Да, для этого потребовалось разработать технологии и рецептуры в России, а также инвестировать в допуски.

В ноябре мы начали производство масел «Газпромнефть» по тому же алгоритму в Сербии, на заводе в г. Нови-Сад.

– У других российских производителей есть подобный опыт?

– Подобный опыт есть у ЛУКОЙЛА в области судовых масел. Но мы идем с широким ассортиментом – моторные, судовые и промышленные масла. Нужно отметить, что у наших коллег нет такого ограничения по базовым маслам.

Наш объем производства базовых масел в этом году достигнет 380 тыс. т, а продать планируем более 550 тыс. т конечного продукта. Во многом такая разница достигается за счет покупки стороннего ресурса на заводы в России, а далее сложная логистика в 72 страны. Иногда доставка наших масел занимает 60 дней. Это очень много.

Переход на схему размещения производства на сторонних мощностях позволит упростить логистику, стать ближе к потребителям.

Также мы будем экономить производственные ресурсы компании, в первую очередь для России. Это тоже большой плюс.

У кого нет денег на исследования?

– Ваш основной рынок – Европа?

– Да, как целевой зарубежный рынок.

– За прошедшие десять лет в этом регионе высвободились перерабатывающие мощности. Но в то же время достаточно серьезными темпами идет автомобилизация. Старую технику вытесняют, в том

числе различными экологическими ограничениями. Рынок масел должен расширяться. Но в то же время есть простаивающие мощности. Как это сочетается?

– Знаете, обе предпосылки верны.

Сегодня, по нашим оценкам, в Европе простаивают до 25% мощностей по производству смазочных материалов. Когда мы проводили первый тендер на размещение нашего пилотного заказа, откликнулось очень много компаний. Это позволило выбрать наиболее выгодное предложение.

Автопарки, безусловно, растут. При этом снижается жизненный цикл транспортного средства, оно становится все более сложным, требовательным устройством. Необходимы все более высококачественные масла и смазки. Крупнейшие мировые производители инвестируют в НИОКР, внедряют новые решения. А маленькие и средние компании сталкиваются с тем, что исследования и разработки требуют от них непосильных сумм. В какой-то момент часть этих компаний оказывается не в состоянии производить новейшие масла. Так и образуются ниши.

Мы инвестировали в рецептуры и допуски, чтобы быть первыми в России в сегменте высокотехнологичных масел. И в Европе наши разработки оказались также востребованы, ведь они отвечают самым современным стандартам автопроизводителей.

Чтобы быть в числе первых, в январе 2016 года наша компания вступила в специализированную европейскую ассоциацию производителей масел – Association Technique de l'Industrie Européenne des Lubrifiants (ATIEL). Для нас важно, что эта организация обеспечивает взаимодействие автопроизводителей, которые раскрывают потребности своих грядущих разработок, и производителей масел. Эта организация фактически создает те стандарты продуктов, которым через несколько лет будут следовать все передовые компании. Автопроизводители выдвигают тысячи новых требований к смазочным материалам за год. Получив информацию от автопроизводителей, мы разрабатываем новые масла и смазки. А где их производить –

теперь не принципиально, главное – быть ближе к целевым рынкам.

Масла больше не нужны

– В связи с вашим тесным сотрудничеством с автопроизводителями хотелось бы задать вот какой вопрос. Сейчас широко обсуждается мысль, что вкладывать в развитие нефтеперерабатывающих производств – это бессмысленное, гиблое дело, так как крупнейшие государства Европы планируют отказаться от автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (ДВС). Также обсуждается переход основных автопроизводителей на выпуск электромобилей. Значит, всего через двадцать лет бензин, дизельное топливо и большая часть масел практически никому не будут нужны. Во всяком случае в Европе. А что по поводу этих глубоких аналитических выкладок говорят автопроизводители? Сообщили ли они вам и другим предприятиям, производящим масла, о своем скором переходе на электромобили и об отказе от нефтепродуктов?

– Различные виды альтернативных смазочных материалов (в том числе и для электромобилей) – это постоянный предмет обсуждения в рамках заседаний комитетов АТІЕЛ. Электромобили – один из способов уйти от ДВС, решая экологические проблемы. Можно поставить широкую сеть зарядных станций. Но вопрос в генерации. Сейчас понятно, что если хотя бы 10% легковых автомобилей переключить на электричество, то европейские города придется отключить от сети. Этот вопрос больше обсуждается в кулуарах, так как для АТІЕЛ он непрофильный. Все приходит к выводу, что электрогенерацию придется расширять кратно и использовать в качестве топлива газ и нефтепродукты. Условно говоря, бензин или его производная пойдет не в топливный бак, а на электростанцию.

Отдельная история – зарядка грузовых электромобилей. Для этого придется строить отдельную зарядную сеть, так как сейчас не совсем ясно, как вообще подать по сетям общего потребления необходимую мощность для зарядки электрического грузовика за более-менее разумный срок. Особенно если таких грузовиков будут тысячи.

Мы разместили в Александрии наши рецептуры, наш бренд. Ни грамма сырья не перемещали. Только ноу-хау. Работала наша интеллектуальная собственность



Последнее время большую активность в европейских отраслевых организациях проявляет Toyota. Эта компания может считаться мировым лидером по созданию водородного двигателя (на топливных элементах), а также по производству гибридных автомобилей. В том числе заряжаемых гибридов. Но для гибридных двигателей крайне серьезно рассматривается в качестве топлива природный газ. И от бензина никто отказываться не собирается.

Что касается заряжаемых гибридных автомобилей, которые достаточно массово продаются сейчас, то, если взять модели Toyota, на них установлены бензиновые двигатели – 1,4 л и 1,6 л. Эти моторы работают в жесточайших условиях, под высочайшими нагрузками, и для них требуется новое поколение масел.

Для производителей масел и смазок наступает активная эра научно-технической работы и производства. Но и от автопроизводителей

требуется масса усилий в области научно-исследовательских работ. Если серьезно говорить о перспективах электромобилей и заряжаемых гибридов, то необходимо искать иные материалы для аккумуляции энергии, так как при текущих темпах добычи лития объемов на всех не хватит. Наша компания производит литиевые смазки, а за последние три года на фоне роста спроса со стороны автопроизводителей цена лития выросла в десять раз.

– Пожалуй, 2 млн электромобилей требуют больше лития, чем все мобильные телефоны вместе взятые.

– Есть вопросы и по поводу утилизации отработанных батарей. Мы активно следим за китайской компанией BYD – одним из лидеров мировой автопромышленности. BYD активно изучает область альтернативных двигателей, в особенности электрическое направление и топливные элементы. Пока прорывов в этой области нет.

Тыс. т достигнет объем производства базовых масел «Газпромнефть – смазочные материалы» в этом году, а продать планируется более 550 тыс. т конечного продукта

Китай – это самый большой рынок смазочных материалов в мире – около 7 млн т. Из них импорта –

5%



Что касается реальных тенденций и потребностей рынка, мы запланировали разработку целой линейки масел для газовых двигателей, а также вступили в программу по разработке масел для гибридных двигателей с водородными элементами. Кроме этого, мы разрабатываем новейшие синтетические смазки. Они потребуются для любых автомобилей. Включая электромобили.

Сто СТО

– Как развивается ваша работа в странах Азии?

– Мы работаем практически во всех азиатских странах бывшего Советского Союза. Туда удобно везти продукты с Омского завода. В Казахстане работает наше представительство, в Караганде – Центр технической компетенции. Учим наших потребителей работать с новыми смазочными материалами – подбор, эксплуатация, сервис, утилизация.

– Как развивается ваш проект станций техобслуживания (СТО) G-Energy Service?

– К настоящему моменту мы перешагнули рубеж в 100 станций. По итогам года достигнем показателя в 125 станций.

Отдельно хочу сказать о Китае. Это самый большой рынок смазочных материалов в мире – около

7 млн т. Из них импорта – 5%. Наши станции техобслуживания – это в первую очередь каналы продаж премиальных синтетических масел. К настоящему моменту у нас открыты в КНР три станции G-Energy Service. Одна из них – это трехэтажное сооружение на десятки автомобилей. И мы подписали соглашение с нашими партнерами, согласно которому количество станций возрастет до десяти.

Специфика китайского рынка такова, что нам не выгодно здесь конкурировать в сегменте дешевых продуктов. Тем более что освоить производство таких масел по образцам достаточно просто. Мы уже столкнулись с попытками подделывать нашу продукцию. Поэтому мы сделали упор на премиальные масла G-Energy. Основной канал сбыта – СТО G-Energy Service. С каждым заказом объем поставок растет. А с развитием сети брендированных станций объем продаж увеличитсякратно.

– Не боитесь подделок в премиальном сегменте?

– Нет. И дело не только в сложных рецептурах и допусках. На руку нам играет сокращение жизненного цикла продуктов. Десять лет назад, когда мы вошли в этот бизнес, в производстве прекрасно себя чувствовали масла, внедренные 30 лет

назад. Жизненный цикл продуктов, которые мы осваивали в самом начале, составлял 10–15 лет. Жизненный цикл масел, которые наша компания внедряет сейчас, – 3–4 года. В лучшем случае 5 лет.

Производство приходится разрабатывать и внедрять непрерывно. Украсть такие продукты просто не успеют.

Другое полушарие

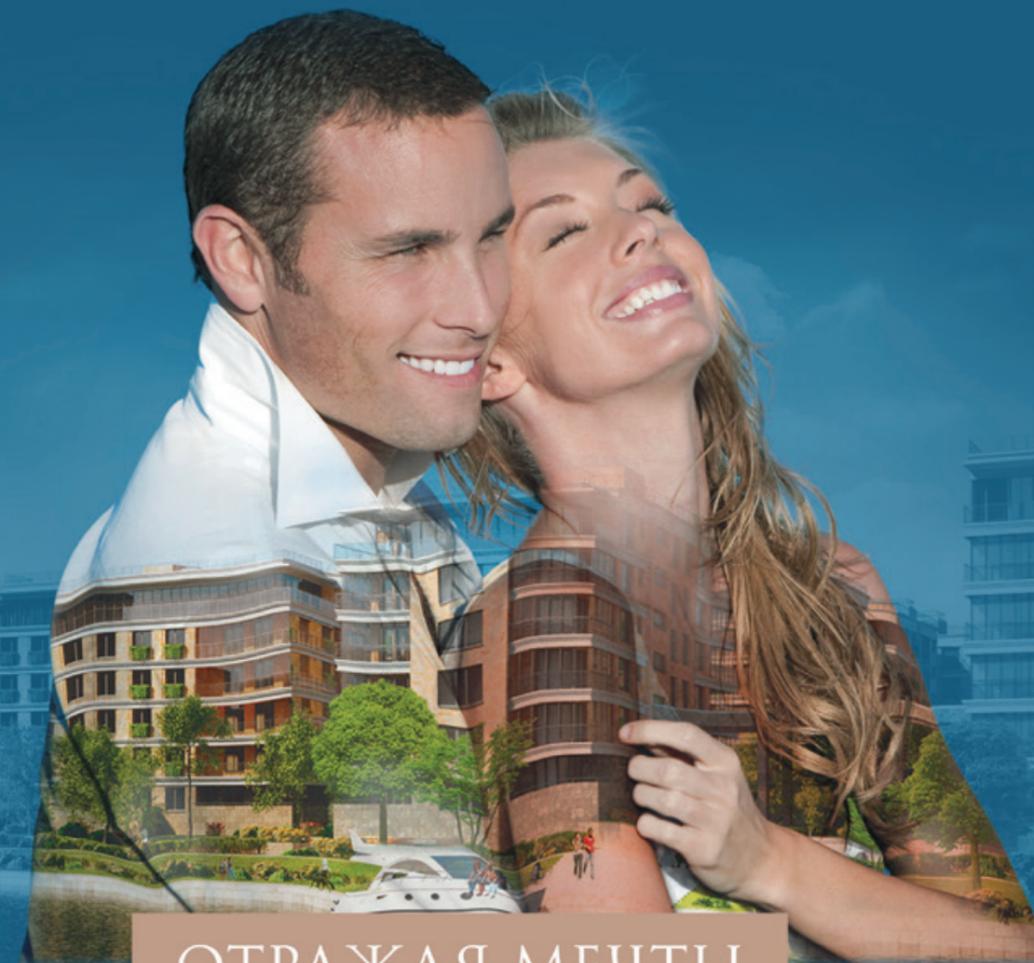
– Какие еще рынки, кроме Китая, вы хотели бы освоить?

– Рынок Южной Америки. Практически все премиальные продукты туда импортируются. Мы попробовали поставлять синтетику и полусинтетику. Она нашла спрос и сейчас поставляем масла из Италии. Развиваем в Латинской Америке дистрибуторскую сеть.

– Что у вас в планах на ближайшие годы?

– Недавно мы начали производство авиационных масел на нашем новом предприятии в Нижнем Новгороде, планируем и дальше его развивать. В этом году начали производство масел Gazpromneft в Сербии. У нас есть проект по судовым маслам Gazpromneft Ocean. Развернем глобальную сеть поставок. В течение пяти лет организуем снабжение нашими маслами в 400 портах мира. ■

КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О ПЕТЕРБУРГЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» созданы для гармоничной жизни в мегаполисе.

Современные планировочные решения, прогрессивные инженерные технологии, высокочеловеческая инфраструктура района, близость к центру Санкт-Петербурга обеспечивают непревзойденный уровень комфорта жителей и удачно сочетаются с атмосферой уединения и спокойствия, которую формирует эстетика места – виды на набережную Малой Невки, изысканная архитектура зданий и роскошный ландшафтный дизайн внутренних дворов.



• www.krestovskiy.spb.ru • (812) 606-00-00

Реклама

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru



Скоро в отпуск?

Полис для путешествий по отличной цене
оформи онлайн www.sogaz.ru



Подходит для визы



3 минуты на оформление



Готовый полис на e-mail

СОГАЗ®
СТРАХОВАЯ ГРУППА

8 800 333 0 888

С подробными условиями страхования (включая правила страхования) Вы можете ознакомиться на сайте www.sogaz.ru и у представителя СОГАЗа.
Лицензии Банка России СИ № 1208, СЛ № 1208. АО «СОГАЗ». Реклама.