

нефтегазовые компании россии: зарубежные стратегии и конкурентоспособность

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы формирования и современного состояния мирового нефтегазового рынка. Проведен анализ факторов укрепления конкурентных позиций нефтегазовых компаний (НГК) на примере российских, китайских и индийских НГК. Выявлены последствия принятия как отрицательных, так и положительных решений государства, в частности, речь идет о политике поддержки национальных компаний и вытеснении с российского рынка частных НГК. Даны рекомендации по формированию стратегии энергетической безопасности России.

Ключевые слова: нефтегазовые корпорации, факторы конкуренции нефтегазовых компаний, нестабильность мирового нефтяного рынка, борьба за энергетический рынок Индии, государственная поддержка, международный нефтяной бизнес

Основываясь на теоретических подходах С. Хайлира, Ч. Киндлебергера, С. Мэджи, П. Бакли, М. Кэссена и др., а также с учетом практики ведущих международных энергетических компаний можно выделить пять факторов, позволяющих российским нефтегазовым корпорациям усилить свои конкурентные преимущества при зарубежной экспансии. В их числе:

- 1) доступ к новым рынкам сбыта для своей продукции;
- 2) установление контроля за полезными ископаемыми и сырьем для своего производства;
- 3) повышение эффективности производства за счет оптимального размещения ресурсов;
- 4) приобретение новых технологий, квалифицированного персонала;
- 5) достижение независимости от негативных политических событий, которые могут осложнить функционирование компании.

Начало XXI века ознаменовалось формированием новых условий конкурентной борьбы на мировом

Ахриева

Розали Юсуповна

бухгалтер

Департамента

учета и отчетности,

ОАО «Лукойл»

rozali.akhrieva@

lukoil.com

нефтяном рынке. Это обуславливалось тремя взаимосвязанными факторами: изменением геополитической обстановки, которое сопровождалось усилением нестабильности в нефтедобыче четырех регионов мира (Латинской Америки, Ближнего Востока, Африки и России); ужесточением фискальных режимов в сфере налогообложения нефтяных компаний при их выходе на внешние рынки.

Геополитические изменения, связанные с нефтегазовым бизнесом

Что касается первого фактора, то здесь, прежде всего, следует выделить процесс формирования новой нефтяной политики венесуэльского президента У. Чавеса. Результатом этой политики, которая активно проводится с середины нулевых XXI века, стал пересмотр контрактных условий в нефтедобыче, вытеснение мэйджеров из нефтяного комплекса Венесуэлы и отказ ряда крупнейших западных компаний продолжать добычу тяжелой нефти в районе пояса Ориноко. Аналогичные процессы происходили в Боливии и Эквадоре. Этой ситуацией смогли воспользоваться российские НГК. «ЛУКОЙЛ», «Газпром», «Роснефть», которые организовали там свои производства, создав альянсы с местными компаниями и консорциумы российских компаний, в частности Национальный нефтяной консорциум.

В русле подобных тенденций находятся и изменения в нефтяном комплексе нефтеперерабатывающих стран СНГ, в частности Казахстане и России. Так, в Казахстане был принят новый закон «Об инвестициях», который лишил иностранных инвесторов ранее предоставленных преференций, а также разработан пакет мер по ужесточению инвестиционного климата в энергетической сфере. В России также были пересмотрены соглашения разработки нефтегазового блока «Сахалин-2» консорциумом Sakhalin Energy (включающих Shell, Mitsui и Mitsubishi), что привело к передаче Газпрому 50% плюс 1 акции проекта [1]. В свою очередь, компания ТНК-ВР потеряла право на разработку Ковыктинского газового месторождения [2]. Продолжением тенденции, связанной с вытеснением зарубежных НГК из российского нефтегазового бизнеса стал разрыв бизнеса ряда этих компаний

...можно выделить пять факторов, позволяющих российским нефтегазовым корпорациям усилить свои конкурентные преимущества при зарубежной экспансии

с российскими партнерами. В частности разрыв альянса «ЛУКОЙЛа» и Conoco Philips. Передел нефтегазового рынка в Ираке после войны в этой стране и гражданская война в Ливии также способствовали нестабильности на нефтегазовом рынке. Здесь следует отметить достаточно высокую активность российских компаний («ЛУКОЙЛ», «Башнефть») в освоении нефтегазовых месторождений, прежде всего «Курна-2» в послевоенный период.

Усиление позиций Китая и Индии

Одним из существенных факторов стало резкое усиление позиций Китая в международном нефтяном бизнесе и некоторых энергетических компаний из других стран (Индии, Бразилии). Что касается Китая, то НГК этой страны усиливают свои позиции на мировом нефтегазовом рынке с целью получения доступа к ресурсам для удовлетворения растущего внутреннего спроса на нефть и газ. В соответствии с прогнозом IEA, в течение следующих 25 лет ожидается, что потребление нефти в Китае почти удвоится, а потребление газа возрастет в 5 раз.

Собственные доказанные запасы нефти и газа в Китае в сравнении с растущими потребностями невелики. Поэтому Китай в ближайшие десятилетия будет проводить активную зарубежную экспансию на нефтегазовом рынке, наращивая не только импорт углеводородов, но становясь все более серьезным конкурентом для российских и других новых игроков на энергетическом рынке. Если с российскими НГК китайские корпорации пока в серьезную конкуренцию не вступали, то с индийскими компаниями нефтегазового рынка эта борьба в самом разгаре. И по многим показателям лидерами являются китайские НГК. Так, если рассмотреть стратегии нефтяных компаний Китая (CNPC¹) и Индии (ONGC²), то главной чертой зарубежных стратегий обеих компаний является активный поиск новых

**передел
нефтегазового рынка
в Ираке после войны
в этой стране
и гражданская война
в Ливии также
способствовали
нестабильности
на нефтегазовом
рынке**

¹ CNPC – сокращение от *англ.* China National Petroleum Corporation – Китайская национальная нефтяная корпорация. – *Прим. ред.*

² ONGC – сокращение от *англ.* Oil and Natural Gas Corporation Limited – крупнейшая индийская государственная нефтегазовая корпорация. – *Прим. ред.*

зарубежных рынков. Однако китайская CNPC по капитализации (1 трлн долл. против 2,8 млрд долл.), доходности (2,8 млрд против 0,6 млрд долл.) и добыче (105 млн т против 32 млн т) значительно превосходит индийскую ONGC. Более того по ряду показателей, например, по капитализации, добыче CNPC превосходит крупнейшие нефтегазовые компании мира: Exxon Mobil, Shell, Chevron [4]. К тому же у CNPC намного больше развит сектор «мэйн-стрим³» и «даунстрим⁴». У китайской компании уже имеется полная цепочка производства (от добычи до сбыта), тогда как ONGC только стремится этого добиться.

Таких результатов китайской нефтегазовой компании удалось добиться благодаря значительной поддержке государства КНР, которое способствует заключению долгосрочных соглашений со странами – крупными нефте-экспортерами посредством предоставления так называемых нефтяных кредитов. Кроме того, оказывается содействие в приобретении китайскими государственными нефтяными компаниями прав на разработку нефтяных и газовых месторождений в разных районах мира, в том числе в России.

Мотивы российских компаний к приобретению активов за рубежом

Россия поддерживает зарубежную экспансию своих НГК несколько иным путем. По мере освоения зарубежных нефтегазовых рынков растет поддержка на дипломатическом и политическом уровне. В основном это касается государственных НГК. Хотя и частные компании также ощущают эту поддержку. По признанию главы «ЛУКОЙЛ Оверсиз» (дочерняя компания, имеющая крупный бизнес за рубежом) А. Кузяева, МИД России оказывает их компании неоценимую поддержку. «Любая встреча с официальным лицом – это всегда обращение через МИД, – говорит А. Кузяев, – и уже только потом мы при-

³ Мэйнстрим (от *англ.* mainstream) – основное направление. – *Прим. ред.*

⁴ Даунстрим (от *англ.* downstream) – деятельность по реализации нефтегазовой продукции. Иногда к ней относят также операции по переработке и транспортировке углеводородного сырья. – *Прим. ред.*

в соответствии с прогнозом IEA, в течение следующих 25 лет ожидается, что потребление нефти в Китае почти удвоится, а потребление газа возрастет в 5 раз

...значительная часть акционерного пакета, в том числе государственных компаний, принадлежит частным собственникам

знаем встречу, налаживаем контакты и выстраиваем отношения» [5].

Однако российское руководство стимулирует зарубежную экспансию частных российских НГК и другими способами. Как свидетельствует практика, основные мотивы российских компаний к приобретению активов за рубежом следующие:

- развитие профильного бизнеса – получение целевых сегментов завоевания зарубежных рынков и опыта работы в условиях развитого рынка;
- выстраивание интегрированной транснациональной компании и ее укрепление с увеличением доли на рынке;
- диверсификация активов по юрисдикции для страхования крупных акционеров от потери собственности.

Еще одним мотивом НГК России стала политика государства по фактическому вытеснению частных компаний из нефтегазового бизнеса. Наиболее прибыльные и перспективные проекты внутри России отдаются государственным компаниям. К таким проектам можно отнести разработку нефтегазовых месторождений на шельфе России. В результате, компании, не попавшие в список «счастливиц», хотя и предложивших выгодные условия на тендерах, организуемых государством, вынуждены искать новые возможности за рубежом. Поскольку в России добыча снижается, падает ее эффективность, а для повышения эффективности добычи требуется все большие вложения, что, в свою очередь, снижает рентабельность. Более того зарубежные компании, которые были партнерами российских компаний, видя для себя бесперспективность нефтегазового бизнеса в России, выходят из стратегических соглашений. Как, например, упоминаемый выше разрыв Conoco Phillips с «ЛУКОЙЛом».

По мнению президента «ЛУКОЙЛа» В. Алекперова, делить компании на государственные и негосударственные несправедливо. Термин «национальная компания» больше подходит к современному развитию российского бизнеса. Частные акционеры «Роснефти» или «Газпрома» не должны иметь преимуществ перед частными акционерами «ЛУКОЙЛ» [3]. Тем более, что значительная часть акционерного пакета, в том числе государственных компаний, принадлежит частным собственникам.

Вывод

В стратегии государства по поддержке зарубежной экспансии должен быть выработан паритет интересов и стимулов. Этот паритет должен базироваться на основе государственной стратегии энергетической безопасности России, поддержании необходимого уровня справедливой конкуренции внутри страны, поощрения создания альянсов российских НГК за рубежом для избегания ненужного противостояния и усиления международной конкурентоспособности российских компаний перед лицом как ведущих зарубежных ТНК, так и молодых, агрессивных ТНК из новых индустриальных стран.

Литература

1. Информация о компании «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/24984>.
2. Ковык_ту приравняли к «Сахалину-2» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wff-s.narod.ru/sh/sh28h.htm>.
3. Ведомости. – 2010. – 2 сентября.
4. Данные годовых отчетов компаний CNPC и ONGC, Exxon Mobil, Shell, Chevron (2009 г).
5. Коммерсант. – 2011. – 6 октября.

pn

Rosali Y. Akbrieva

Accountant of the Department of Accounting and Reporting, «Lukoil» OJSC

Oil and Gas Companies of Russia: Foreign Strategies and Competitiveness

Abstract

The article examines the issues of formation of the present situation of the world oil and gas market. The factors of strengthening the competitive position of oil and gas companies (OGC) are analyzed, taking as an example the Russian, Chinese and Indian OGC. The implications of both negative and positive decisions of the state are identified, in particular, the policy of supporting national companies and the displacement of private OGC from the Russian market. The recommendations on the formation of Russia's energetic security strategy are given.

Keywords: oil and gas corporations, factors of competitiveness of the oil and gas companies, volatility in the world oil market, the struggle for India's energy market, state support, international oil business