

Как победить на энергетическом рынке АТР

Экологический скандал, разразившийся вокруг проекта «Сахалин-2», привлек определенное внимание к разработкам углеводородов на этом дальневосточном острове. Правда, нельзя сказать, что это внимание объективное и комплексное, поскольку обсуждение развития нефте- и газодобычи на Сахалине ведется преимущественно сквозь призму «ущемления российских интересов».

Обсуждение перспектив сахалинских углеводородов под таким углом не позволяет поставить более серьезные вопросы. Сахалин дает возможность России решить несколько крупных экономических проблем. Во-первых, снабдить Дальний Восток доступным топливом. Во-вторых, создать мощную нефтегазовую и химическую промышленность с выходом на емкие рынки стран АТР. В-третьих, повернуть экономическую депрессию Дальнего Востока России вспять.

Насколько можно судить по публикациям на сахалинскую тему, такие темы даже не поднимались. Пора заполнить образовавшийся пробел.

Сахалин – упущенные возможности. Мало кто знает, что сахалинская нефть была открыта в 1879 году якутом Филиппом Павловым, а первая промышленная нефть была добыта на Охинском месторождении в 1910 году. Промышленная добыча началась в 1921 году японскими компаниями (добыли около 27 тысяч тонн нефти) и в 1928 году трестом «Сахалиннефть», и уже в 1929 году было добыто 26 тысяч тонн нефти. Сахалин – это один из старейших в России нефтедобывающих районов.

На Сахалине в 1942 году был построен один из первых в СССР магистральных нефтепроводов Оха – Комсомольск-на-Амуре, протяженность 373,8 километров. Впоследствии по этому нефтепроводу подавалась нефть на Комсомольский НПЗ. В 1987 году был пущен в эксплуатацию газопровод Оха – Комсомольск-на-Амуре. Иными словами, в конце 80-х годов XX века на Сахалине сложилась вполне современная система добычи и транспортировки нефти. В 1985 году ПО «Сахалинморнефтегаз» добывал 2,6 млн. тонн нефти, в 1990 году – 2 млн. тонн.

С 1975 года началось освоение сахалинского шельфа, и результаты этих разведочных работ были положены в основу современных сахалинских проектов.

Тем не менее, несмотря на долгую историю развития отрасли и приличные запасы углеводородного сырья: 447 млн. тонн нефти и 893 млн. кубометров газа, нефтегазовая промышленность Сахалина развивалась явно недостаточно. Например, в 1945 году добывалось 750 тысяч тонн, а в 1985 году – 2,6 млн. тонн. За 40 лет прирост составил всего 1,85 млн. тонн нефти годовой добычи. Вообще, можно сказать, что история нефти Сахалина – это история упущенных возможностей.

То, что сейчас считается «очень выгодными» проектами, Сахалин имел уже в 80-е годы XX века. В то время в странах АТР складывались основы современного рынка углеводородного сырья. Основными потребителями выступили Южная Корея и Япония, тогда как нишу поставщиков сырья заняли Саудовская Аравия, Малайзия и Индонезия. От западного нефтегазового рынка, рынок АТР отличался тем, что поставщики и покупатели предпочитали прямые контракты, а впоследствии и совместные разработки месторождений. Между поставщиками и потребителями в АТР установился довольно прочный симбиоз. Это хорошо видно и на примере сахалинских проектов, когда в «Сахалин-2» вошли акционерами «Mitsui» и «Mitsubishi», крупные промышленные и энергетические корпорации в Японии.

В конце 80-х годов, когда политическая напряженность в АТР пошла на убыль, и заговорили об интеграции и сотрудничестве в рамках региона, еще не поздно было войти в эту систему отношений, потому что она не успела еще полностью сформироваться. Завод по сжижению газа на Сахалине в это время сильно укрепил позиции СССР и России в АТР. Но эти возможности были упущены к концу 90-х годов, когда основные игроки определились. Разработка этих проектов была начата в 1992-1993 годах, но из-за нашей необычайной нехватки и нераспорядительности, реализацию этих проектов мы затащили более чем на десять лет. За это время поезд ушел.

Вот поэтому сахалинские СРП получились столь невыгодными. Иностранные партнеры, имея за плечами сложившийся рынок углеводородов АТР, могли диктовать свои условия.

Выгодность или невыгодность?

Конечно, соглашения о разделе продукции, когда часть добытого становится собственностью иностранных партнеров, это далеко не выгодные соглашения. Было бы лучше, чтобы сахалинская нефть была собственностью России.

Но нужно оценить положение комплексно. Во-первых, в свете далеко невеликих темпов освоения сахалинской нефти даже такие соглашения являются безусловным благом. Коль скоро у российских нефтяных компаний не дошли руки до сахалинской нефти, то пусть лучше сделают иностранцы. Здесь убыток от раздела продукции оборачивается выгодой, поскольку в обмен на нефть привлекаются инвестиционные ресурсы в такой регион, в который российские инвестиции почти совершенно не идут. Японский банк международного сотрудничества к июню 2004 года выдал кредиты на сахалинские проекты в размере 2,3 млрд. долларов. Всего же за 1996-2006 годы в два сахалинских проекта инвестировано 19,1 млрд. долларов.

Развитие сахалинских проектов создает ряд крайне полезных вещей. Построен новый магистральный нефтепровод длиной 225 километров, который заканчивается в порту Де-Кастри, где построен новый нефтеналивной терминал.

Вообще-то, это нужно было давно сделать самим. Но наша нераспорядительность привела к тому, что эта система построена иностранцами в дюймовой метрической системе. Государство Российское оказалось неспособно даже найти конкретного чиновника и конкретный мешок денег, который привел к такому положению.

Во-вторых, за счет сахалинских проектов было существенно поправлено положение с газоснабжением Хабаровского края, куда «Сахалин-1» стал продавать газ в октябре 2005 года. С учетом крайне острого положения в энергетике Дальнего Востока – это большое достижение.

В-третьих, участие иностранных партнеров в сахалинских проектах де-факто втягивает их в рынок углеводородов стран АТР. Это плохая стратегия, въезжать в рынок на горбу иностранных инвесторов, но другие возможности были упущены.

Так что, если рассмотреть Сахалин с разных сторон, а не только со стороны чистогана от продажи нефти, то становится ясно, что даже столь невыгодные проекты с разделом продукции и разнообразными упущениями, все равно де-факто оказались выгодными. Правда, если бы российские компании занимались бы тем же самым самостоятельно, то выгода была бы еще больше.

Рынок АТР не для слабых игроков. Для того, чтобы укрепиться на энергетическом рынке АТР российским компаниям, в первую очередь нужно понять, что этот рынок не для слабых игроков.

В России давно укрепились самые радужные настроения в отношении рынка стран АТР, все разговоры об этой сфере ведутся только в ключе исключительной выгоды рынка и его огромном росте. Сложилась даже группа востоковедов, использующих АТР-тематику, которых иногда острые языки называют «АТР-болтунами».

Но нельзя не заметить, что славословия в адрес перспектив рынка АТР сопровождаются отсутствием связной информации об его структуре и ресурсах.

Во-первых, рынок углеводородов в АТР давно поделен, и там есть свои крупные покупатели и поставщики. Например, в Южной Корее газовая промышленность находится в руках монополиста Korea Gas Corporation (KOGAS), который одновременно является крупнейшим покупателем газа в мире. Корейский нефтегазовый монополист Korea National Oil Corporation (KNOC) обладает полной монополией на добычу углеводородных ресурсов в самой Корее и ведет добычу в 148 проектах, в том числе в Японии и Вьетнаме.

В Японии создана сложная иерархичная система организации нефтегазовой промышленности, во главе которой стоит Японская национальная нефтяная корпорация (JNOC), с которой работают три крупные нефтяные компании: Mitsui Oil Exploration Company, Indonesian Petroleum Exploration Company (INPEX) и Japan Petroleum Exploration Company (JAPEX), и несколько десятков более мелких. Вся эта структура пользуется широкой поддержкой государства, тем более широкой, чем крупнее компания.

Аналогичным образом обстоит дело и в странах-поставщиках газа. Все углеводородные ресурсы Малайзии

принадлежат государственной компании Petroliaam Nasional Berhad (Petronas). Все, что касается нефти и газа, а также их переработки, всем занимается эта компания.

В Индонезии с 1971 года исключительным правом добычи нефти и газа обладает государственная компания Pertamina. Сейчас применяются несколько видов контрактов, предусматривающих участие иностранных компаний, но и тут господствующее положение принадлежит госкомпаниям.

Не очень понятно, каким образом российские нефтяные компании и «Газпром» собираются выйти на этот поделенный крупными госкомпаниями рынок и закрепиться на нем. Ни одной внятной стратегии до сих пор озвучено не было.

Во-вторых, не надо считать, что АТР испытывает нехватку энергоресурсов. Это не так. АТР обладает собственными серьезными ресурсами энергоносителей: по нефти – 45,8 млрд. баррелей, тогда как страны Восточной Европы и Россия – 88,2 млрд. баррелей (данные ОПЕК). По газу: АТР – 15,3 трлн. кубометров, Восточная Европа и Россия – 56,7 трлн. кубометров. У нас нефти и газа побольше будет, но и не сказать, что АТР обделена этими ресурсами.

Этот регион может в значительной степени снабжаться самостоятельно и не испытывать потребности в российских энергоресурсах. Например, японские компании до 2002 года вообще не покупали российскую нефть.

В-третьих, у стран АТР свои взгляды на энергетику и они проводят курс на снижение энергозатрат на единицу продукции. Они в этом добились определенных успехов. Энергоэффективность в АТР непрерывно повышается. В 1992 году на 1000 долларов США продукции расходовалось 0,436 тонн нефтяного эквивалента, а в 2002 году – 0,390 тонн нефтяного эквивалента.

Так что имеет смысл присоединиться к тем, кто называет воспевателей «бурно растущего рынка АТР» «АТР-болтунами», поскольку в этом остром определении есть мощная доля истины. Разумеется, рынок этого региона растет, но этот прирост уже давно поделен между основными игроками, а России остаются только крохи с барского стола.

Как же выиграть на рынке АТР? Для победы на энергетическом рынке АТР требуется выполнить несколько операций.

Во-первых, нужно избавиться от иллюзий по поводу этого рынка. Представление о том, что страны региона с восторгом купят российские энергоресурсы неверно, и нужно провести трезвую оценку состояния и перспектив рынка. Скорее всего, Россия не может претендовать больше чем на 2-3% объем продаж нефти, газа и сжиженного газа. Но и это немало в фактическом выражении. Если эта доля прочно закрепится за Россией, то это можно считать большой победой.

Во-вторых, конкурировать с нефтегазовыми монополистами региона бесполезно, ибо их суммарная мощь заметно превышает силы даже «Газпрома». Они в состоянии выставить с рынка любого нарушителя. Потому расширение доли рынка возможно только путем предоставления взамен рынка или активов в других регионах.

В-третьих, все же наиболее выигрышной стратегией является создание собственного сектора нефтегазового рынка в АТР, на Дальнем Востоке России. Иными словами, нужно взять курс на развитие собственной перерабатывающей, транспортной, энергетической отрасли нефтегазовой промышленности. Это не только резко усилит позиции России на Дальнем Востоке, но и даст мощный толчок дальневосточной экономике, который сейчас остро необходим.

Сейчас в АТР почти безраздельно властвуют корейцы, японцы, малазийцы, которые предлагают инвестиции, добычу, переработку, транспортировку и сбыт. Пока такое положение будет для российской нефти сохраняться, роль России в АТР существенно не изменится. Нужно добиться того, чтобы нефти и газ перерабатывались в готовый продукт на российских заводах на Дальнем Востоке. Нужно иметь собственную промышленность по строительству танкеров для нефти и сжиженного газа, иметь собственные терминалы у себя и в других странах. Продавать продукцию можно и монополистам, но производство, переработку и перевозку своей нефти и газа нужно держать в своих руках.

АТР – это рынок для сильных игроков, который просто так взять не получится. Его структура и нравы сильно отличаются от европейских. Азиатские госмонополисты не особенно чикаются с иностранными конкурентами. Но все же, при правильном подходе, Россия может занять вполне достойный сектор этого рынка.

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[\[email protected\]](#)

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot

Эл.почта: [\[email protected\]](#)

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [\[email protected\]](#)

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot

эл.почта: [\[email protected\]](#)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24_link_bot

эл.почта: [\[email protected\]](#)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24_link_bot

эл.почта: [\[email protected\]](#)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot

эл.почта: [\[email protected\]](#)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24_link_bot

эл.почта: [\[email protected\]](#)

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: [\[email protected\]](#)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [\[email protected\]](#)

Подробнее о размещении

Отказ от ответственности

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)