

30 /

NIS: анализ развития

6 /

В ДВИЖЕНИИ

Конкурентная борьба на рынке нефтепродуктов

40 /

Новые источники нефти для мирового рынка



Уверен на все 15 000 км



реклама
премиум — премиум
engine oil — моторное масло



обычные
молекулы



молекулы
полимеров

Специальные полимерные присадки моторного масла Gazpromneft усиливают связи молекул, повышая прочность масляной пленки, и увеличивают ресурс эксплуатации масла.



Моторные масла Gazpromneft Premium класса API SM/SL/CF при условии рекомендации данного интервала замены масла автопроизводителем.

www.gazpromneft-oil.ru

 ENGINE OIL
GAZPROMNEFT



6



24



30



46

НОВОСТИ

4 НОВОСТИ КОМПАНИИ

Факты, цифры, люди

КОНКУРЕНЦИЯ

8 КРУПНЫЕ СТАВКИ НА МЕЛКИЙ ОПТ

Конкурентная борьба на российском рынке нефтепродуктов

16 КРЕАТИВНЫЙ ОХВАТ

Рекламный рынок: тенденции и перспективы

24 РЫНОК ДЛЯ «САМОВАРОВ»

Борьба с производителями и поставщиками суррогатного топлива

ИТОГИ

30 ЦЕНА УСПЕХА

Итоги работы Naftna Industrija Srbije (NIS) в структуре группы «Газпром нефть»

37 «СОБЛЮДЕНИЕ ПРАВИЛ ИГРЫ — ВАЖНЫЙ ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕРБИИ»

Интервью заместителя генерального директора «Газпром нефти» по управлению иностранными активами Кирилла Кравченко

ПРОЕКТЫ

40 С НУЛЯ

Начало коммерческой добычи и отгрузки нефти с иракского месторождения Бадра



ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСАНДР ДРОЗДОВ

Координатор проекта

Блок корпоративных коммуникаций
ОАО «Газпром нефть»
www.gazprom-neft.ru

Главный редактор

Игорь Свириц

Заместитель главного редактора
София Зорина

Редакционная коллегия

Екатерина Стенякина, Дмитрий Лобач,
Наталья Кифорук, Жанна Черненко,
Юлия Дубровина

Журнал создан при участии

Ателье «Афиши»
ООО «Компания Афиша»
atelier.afisha.ru

Наталья Стулова, Алина Рябошапка,
Елена Ставицкая, Алексей Симонов,
Татьяна Князева, Маргарита
Воскресенская, Виталий Дронов,
Дарья Гоголева, Милица Суботич

Отпечатано в типографии

«Алмаз-Пресс». Тираж 10 000 экз.

Мнение редакции не всегда совпадает
с мнением авторов. Присланные материалы
не рецензируются и не возвращаются

Все права на оригинальные материалы,
опубликованные в номере, принадлежат
журналу «Сибирская нефть». Перепечатка
без разрешения редакции запрещена

При использовании материалов ссылка
на журнал «Сибирская нефть» обязательна.
Редакция не несет ответственности за со-
держание рекламных материалов

Журнал распространяется в Москве, Санкт-Пе-
тербурге, Ноябрьске, Муравленко, Омске, Таре,
Ханты-Мансийске, Томске, Тюмени,
Екатеринбурге, Красноярске, Кемерово,
Барнауле, Ярославле, Новосибирске, Анадыре,
Нижнем Новгороде, Калуге, Челябинске,
Оренбурге, Белграде, Нови-Саде, Бари,
Бишкеке, Алма-Ате, Душанбе, Вене

Журнал зарегистрирован в Министерстве
РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации
ПИ №ФС77-56460 от 24.12.2013



46 НОВЫЙ ПОРТ ПРИПИСКИ

Организация морской транспортировки нефти
с Новопортовского месторождения

ФОТОФАКТ

52 МАСЛО ДЛЯ ЛЕДОКОЛОВ

Соглашение о поставках судовых масел для флота Росморпорта

СТРАТЕГИЯ

54 ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

Комплексная программа повышения эффективности
разработки зрелых месторождений

ПРОДВИЖЕНИЕ

62 МАКСИМАЛЬНЫЙ DRIVE

Тур G-Drive Show по регионам России

ФОТОФАКТ

66 «ГАЗПРОМНЕФТЬ-АЭРО» НАЧАЛО ЗАПРАВКУ AIR INDIA

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

68 «НАПРАВЛЕНИЕ НАШЕЙ РАБОТЫ СОВПАДАЕТ С ВЕКТОРОМ ИЗМЕНЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА»

Интервью начальника департамента корпоративного
регулирования «Газпром нефти» Алексея Дворцова

НЕФТЯНАЯ БИБЛИОТЕКА

72 ОТРАСЛЕВЫЕ ЛИТЕРАТУРНЫЕ НОВИНКИ



ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ ЖУРНАЛА
ЧИТАЙТЕ НА САЙТЕ
WWW.GAZPROM-NEFT.RU



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Ближний Восток и российский Север — два региона, с освоением месторождений углеводородов которых сегодня связаны основные перспективы развития мирового энергетического комплекса. За последний месяц «Газпром нефть» трижды продемонстрировала свое активное участие в этом процессе. Добыв миллионный баррель нефти Приразломного месторождения на арктическом шельфе, начав морскую транспортировку сырья с Новопортовского и запустив коммерческую эксплуатацию иракской Бадры, компания прошла вехи, разделяющие настоящее и будущее, перспективы и реальные планы. Мы получили огромный опыт, мы еще раз убедились, что способны решать сложнейшие задачи, реализовывать с нуля самые масштабные проекты. Все события последнего месяца еще раз показали, что за небольшой отрезок времени «Газпром нефть» проделала путь от региональной компании до игрока международного масштаба, не только следующего направлениям развития отрасли, но и во многом задающего их.

АЛЕКСАНДР ДЮКОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»



НА ПРИРАЗЛОМНОМ ДОБЫТ МИЛЛИОННЫЙ БАРРЕЛЬ НЕФТИ

На Приразломном месторождении добыт миллионный баррель нефти нового сорта ARCO (Arctic Oil). На рынке Северо-Западной Европы реализованы уже две партии нефти. До конца года еще двумя танкерами с Приразломного месторождения также будет вывезено порядка одного миллиона баррелей нефти. Всего в первый год промышленной разработки месторождения суммарно на нем будет добыто около 2,2 млн баррелей нефти (~ 300 тыс. тонн).

«СЕВЕРЭНЕРГИЯ» РАЗВИВАЕТ САМБУРГ

В промышленную эксплуатацию введена третья очередь Самбургского газоконденсатного месторождения, разработку которого осуществляет «СеверЭнергия» — совместное предприятие «Газпром нефти» и НОВАТЭКа. Мощность третьей очереди составляет более 2 млрд кубометров природного газа в год, что позволит вывести месторождение на проектную мощность с годовым уровнем добычи газа около 7 млрд кубометров.



НПЗ СТАЛИ ЧИЩЕ

Выбросы углекислого газа в атмосферу на Омском НПЗ сократились на 32%, на Московском НПЗ — на 28%. Достичь таких показателей удалось за счет перехода обоих производств на криогенную технологию получения азота. Ранее для получения азота сжигали природный газ, что приводило к образованию углекислого газа в качестве побочного продукта. Новый способ подразумевает выделение азота из воздуха при помощи сверхнизких температур. Чистота газа, получаемого криогенным способом, — почти 100%, что позволяет расширить сферу его использования в технологических процессах завода, особенно в тех, где к качеству газа предъявляются повышенные требования.





GAZPROMNEFT ЗАЛЬЮТ В МАЗЫ

Компания «Газпромнефть — смазочные материалы» выиграла тендер на поставку трансмиссионного масла Gazpromneft GL-4 SAE 80W-90 на конвейерную заливку Минского автомобильного завода. Масла будут использованы в коробках передач седельных тягачей производства МАЗа. Годовой объем составит 78 тонн. Поставки будут обеспечиваться официальным дистрибьютором в Республике Беларусь компанией «Белинвестторг».

«ГАЗПРОМ НЕФТЬ» ДОГОВОРИЛАСЬ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С WEATHERFORD...

«Газпром нефть» и Weatherford подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве, цель которого — внедрение лучших технологических решений для повышения рентабельности и эффективности разработки месторождений. Комментируя подписание документа, Ланс Марклингер, региональный вице-президент Weatherford в России, отметил: «Мы рады официальному скреплению наших партнерских отношений с компанией «Газпром нефть» и вскоре начнем тесную работу с ее экспертами по разработке процессов и технологий, которые помогут нарастить потенциал добычи».

... И ИЩЕТ ОБЩИЕ ТЕМЫ С SINOPEC

Делегация «Газпром нефти», в состав которой вошли специалисты дирекции нефтепереработки, «Газпромнефть — смазочные материалы» и «Газпромнефть-ОНПЗ», посетила китайскую компанию Sinopec. В ходе визита прошли переговоры, основной темой которых стало обсуждение перспектив сотрудничества двух компаний в области развития каталитических процессов нефтепереработки и нефтехимии, включая гидрогенизационные процессы. В частности, специалистам «Газпром нефти» была продемонстрирована установка, позволяющая получать базовые масла второй и третьей группы по классификации Американского института нефти (API). По итогам переговоров было решено продолжить консультации о наиболее эффективных формах взаимодействия двух компаний в области актуальных направлений развития нефтеперерабатывающих производств.

G-WAY STYRELF ПРОВЕРЯТ В ДЕЛЕ

На участке Дунайского проспекта в Санкт-Петербурге началась экспериментальная эксплуатация асфальтобетонного покрытия на основе полимерно-модифицированных битумов премиального качества Styrelf (ПМБ G-Way Styrelf). Одновременно с опытным уложен и эталонный участок с верхним слоем асфальтобетона, приготовленного на традиционном битуме. В течение гарантийного срока, составляющего пять лет, испытательный центр комитета по благоустройству будет вести мониторинг состояния опытного и эталонного участков, что позволит оценить поведение вяжущего в составе дорожного покрытия.



Тема номера

ФАКТОРЫ ПРЕИМУЩЕСТВА

Конкуренция — двигатель прогресса. Эта аксиома не раз подтверждалась на разных рынках, в разных странах, на разных континентах. Российский топливный рынок не исключение. Только обладая сбалансированной линейкой качественных продуктов, четко просчитанной стратегией их продвижения, разрабатывая новые виды услуг, востребованных потребителями, можно рассчитывать на успех. Конечно, существует еще фактор недобросовестной конкуренции, но борьба с ним — забота соответствующих государственных структур



ГАЗПРОМ НЕФТЬ

98 36.19

G 95 33.69

95 32.79

92 29.99

ДТ 33.60

Магазин

98

G 95

95

92

ДТ

КРУПНЫЕ СТАВКИ НА МЕЛКИЙ ОПТ

Сохранение и приумножение преимуществ в своих регионах и расширение географии присутствия и объемов поставок в чужих — принципиальная задача любого крупного игрока российского топливного рынка. Для ее решения используется множество инструментов, таких, например, как использование стороннего ресурса и долгосрочных договоров с крупными клиентами. В нынешнем году «Газпром нефть» вывела на рынок еще один инструмент повышения конкурентоспособности — услугу комплексного обслуживания

Текст: **София Зорина**



ЗАКОН ПЛЕЧА

Формирование российского рынка мелкооптовых продаж бензина и дизельного топлива во многом определяется географическими масштабами страны. Собственно, можно говорить не об одном, а о множестве вполне самостоятельных рынков, находящихся в зоне влияния одного или нескольких крупных нефтеперерабатывающих производств и заметно отличающихся друг от друга по емкости и структуре. Например, в центральной части страны* в 2013 году было реализовано порядка 30 млн тонн светлых нефтепродуктов (СНП) при общей отгрузке со всех российских нефтебаз 67,5 млн тонн. При этом только Москва и Московская область «поглотили» примерно 4 млн тонн топлива. Естественно, что за присутствие на рынке центрального региона борются все ведущие отечественные нефтяные компании — «Газпром нефть», ЛУКОЙЛ, «Роснефть», «Башнефть». На Северо-

Западе активную конкуренцию им составляет «Сургутнефтегаз», владеющий нефтеперерабатывающим заводом в Киришах.

Что касается потребителей, то принципиальные отличия в структуре спроса определяются экономическими особенностями регионов. В Центральной России, где среднегодовой прирост автомобильного парка составляет 4–5%, большая часть мелкооптовых продаж приходится на сети АЗС. Совсем другая ситуация в промышленных районах — на Урале, в Татарстане, в Кемеровской области, в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах. Здесь большую роль в формировании рынка играют добывающие предприятия нефтегазовой, угольной промышленности, крупные заводы. И, соответственно, от их успешности зависят и колебания объемов продаж нефтепродуктов. Эти рынки можно отнести к сравнительно крупным, с объемом потребления порядка 1,5 млн тонн в год. Присутствовать на них также стремятся все крупнейшие ВИНКи, но здесь вступает в полную силу «закон логистического плеча»: чей завод окажется ближе к региону, та компания и обладает большими конкурентными преимуществами, а следовательно, и значительной частью рынка. Так, в Омске или Кемерово безусловный лидер — «Газпром нефть», в Перми почти безраздельно правит ЛУКОЙЛ, в Башкирии — «Башнефть», а на привлекательный сельскохозяйственный юг основные поставки осуществляются с местных НПЗ, принадлежащих «Роснефти» и ЛУКОЙЛу.

Не менее существенен и «фактор трубы»: компании, нефтеперерабатывающие производства которых подключены к трубопроводной системе «Транснефти», заведомо оказываются в выигрыше благодаря меньшим затратам на транспортировку СНП.

* Центральная Россия включает следующие регионы: Калужская область, Рязанская область, Тверская область, Смоленская область, Тульская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Республика Карелия, Новгородская область, Псковская область, Брянская область, Орловская область, Липецкая область, Курская область, Ярославская область, Костромская область, Вологодская область, Ивановская область, Нижегородская область, Владимирская область, Москва и Московская область

На российском рынке «закон логистического плеча» — основополагающий фактор: чей завод ближе к региону, тот и обладает конкурентными преимуществами



СВОЕ И ЧУЖОЕ

В «Газпром нефти» около половины мелкооптовых продаж приходится на собственную сеть АЗС. География ее расширения определяет и приоритетные направления развития сбытового сегмента. Тем не менее продажи сторонним клиентам остаются важной задачей и открывают компании путь на новые рынки.

Отделения сбытового предприятия «Газпром нефти» — «Газпромнефть-Региональных продаж» расположены в 10 субъектах страны, при этом клиентская база компании охватывает около 30 регионов. Особенности логистики поставок нефтепродуктов с НПЗ «Газпром нефти» позволили сформировать три филиала сбытового предприятия — Центральный, Уральский и Сибирский.

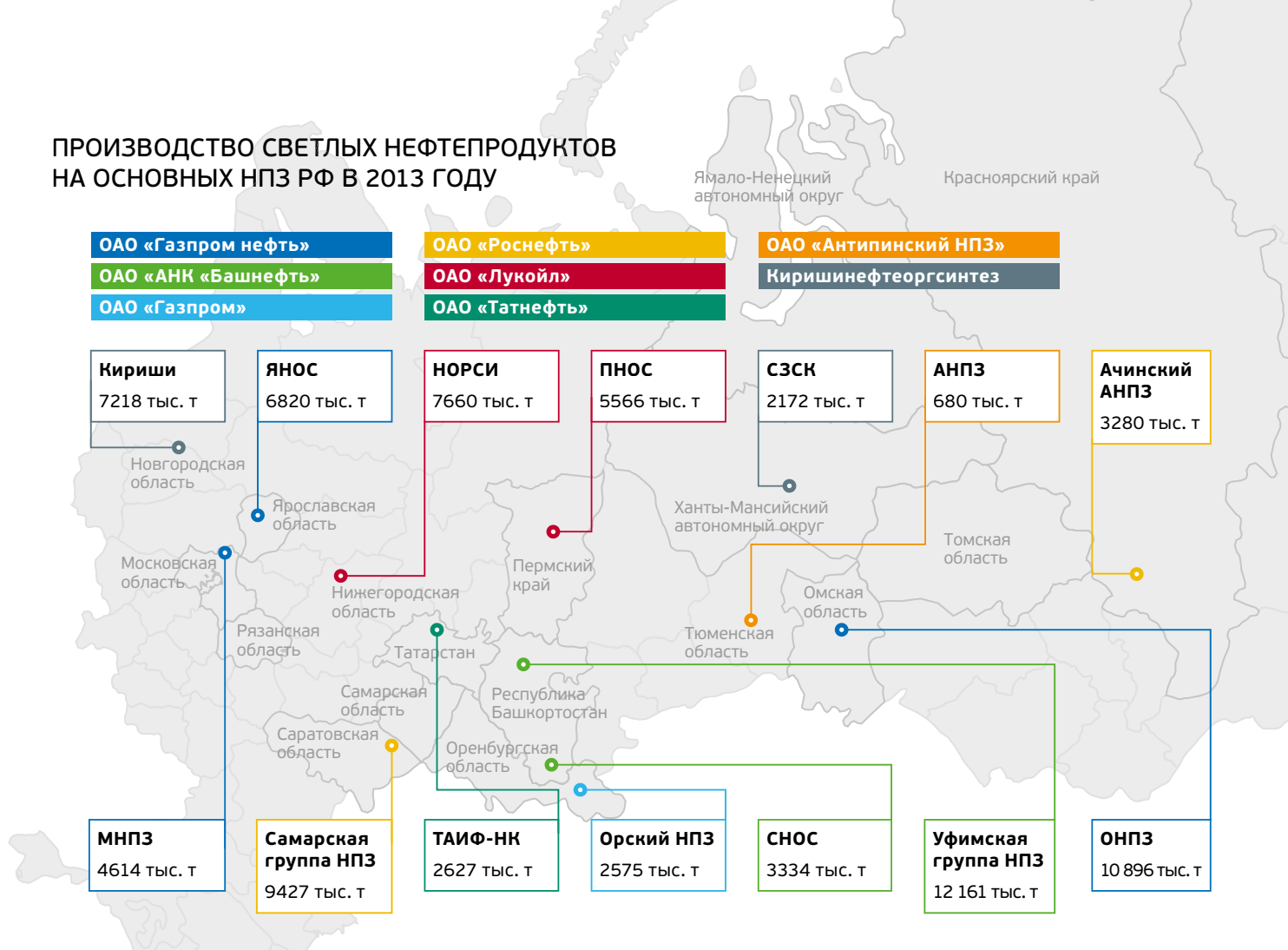
На Центральный филиал, в сферу ответственности которого попадают, в частности, рынки Москвы, Калуги, Санкт-Петербурга, Ярославля, Нижнего Новгорода, приходится около половины

всех продаж. Основные поставщики здесь — Московский и Ярославский НПЗ, а основные клиенты — собственная сеть АЗС и автозаправочные сети других компаний, в том числе международных, предъявляющих строжайшие требования к стандартам качества, — с худшей логистической ситуацией или вообще не имеющих своих производств в стране. Среди партнеров такие сети, как ЛУКОЙЛ, «Татнефть», «Нефтьмагистраль», ЕКА, Shell, Neste, Statoil. Помимо этого, филиал поставляет нефтепродукты крупнейшим строительным компаниям.

Хотя нефтепродукты для Сибирского филиала поставляет Омский НПЗ, центр продаж в Сибири находится не в Омске, а в Кемерове — на долю этого подразделения приходится 51% рынка в Кемеровской области и 29,3% — в Томской. Эту долю формируют почти 600 клиентов, среди которых такие угольные гиганты, как «Кузбассразрезуголь», «Евразруда», «Кузбасская топливная компания». Специально для угольщиков в Сибирском



ПРОИЗВОДСТВО СВЕТЛЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ НА ОСНОВНЫХ НПЗ РФ В 2013 ГОДУ



В «Газпром нефти» около половины мелкооптовых продаж приходится на собственную сеть АЗС

филиале разработан логистический проект, позволяющий организовать заправку тяжелой техники дизельным топливом прямо на разработках, в карьерах. Новой формой взаимодействия с клиентами стало и использование принципа формульного ценообразования** при поставках дизельного топлива ряду крупных угольных предприятий Кузбасса. Это позволило компании стать для них единственным поставщиком, увеличив за счет этого объем реализации ДТ.

Несмотря на большое количество макроэкономических неопределенностей, эксперты предрекают стабильный рост спроса на светлые нефтепродукты

Уральскому филиалу приходится работать на сложных, высококонкурентных рынках, таких как Тюменская, Свердловская, Челябинская области, Пермский край и Республика Татарстан. Помимо омского завода «Газпром нефти» топливом регион снабжают «Лукойл-Пермнефтеоргсинтез», уфимские заводы «Башнефти», Антипинский НПЗ, еще недавно считавшийся мини-заводом, но сегодня выходящий на конкурентоспособные объемы производства. Еще одна проблема — труднодоступность некоторых районов Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, где находится часть клиентов филиала. Топливо завозится сюда по зимникам, а любой срыв графиков просто недопустим. Тем не менее именно в ХМАО и ЯНАО наблюдается увеличение емкости рынка за счет роста потребности нефтегазовых добывающих компаний, а в Челябинской — крупнейших промышленных предприятий.

Впрочем, бизнес крупных нефтяных компаний не ограничивается исключительно «домашними» регионами, то есть теми, где расположены собственные НПЗ, и в этих случаях эффективным может быть использование стороннего ресурса. «Газпромнефть-Региональные продажи»

увеличили объем сторонней закупки в первом полугодии 2014 года на 33% по сравнению с прошлым годом, валовый доход от реализации этого ресурса составил 857 млн рублей. При работе на удаленных рынках наиболее актуальны SWAP-сделки — договоры по встречным поставкам. Причем свопы — это не только действенный способ расширить географию присутствия и предложить клиентам продукцию, конкурентоспособную за счет сокращения сроков доставки и издержек на нее, но и возможность перераспределить ресурсы между НПЗ компании с учетом дефицитов/профицитов по видам нефтепродуктов. В первом полугодии 2014 года суммарный объем встречных поставок «Газпромнефть-Региональных продаж» превысил 56 тыс. тонн, а валовый доход за счет SWAP-сделок — 53,6 млн рублей. В планах — рост объема поставок по свопам в Уральском филиале и выход за счет применения таких контрактов в новые регионы.

«Управление топливным ресурсом в реалиях рынка, когда масштабы сторонней закупки неуклонно растут, становится отдельным важнейшим направлением деятельности, требующим особого творческого подхода и объемного видения. Использование стороннего ресурса — достаточно эффективный рыночный инструмент, позволяющий получить дополнительную прибыль и дающий компании конкурентные преимущества», — отметила начальник управления анализа и планирования продаж ДРП «Газпром нефти» Наталья Смирнова.

ПОД КЛЮЧ

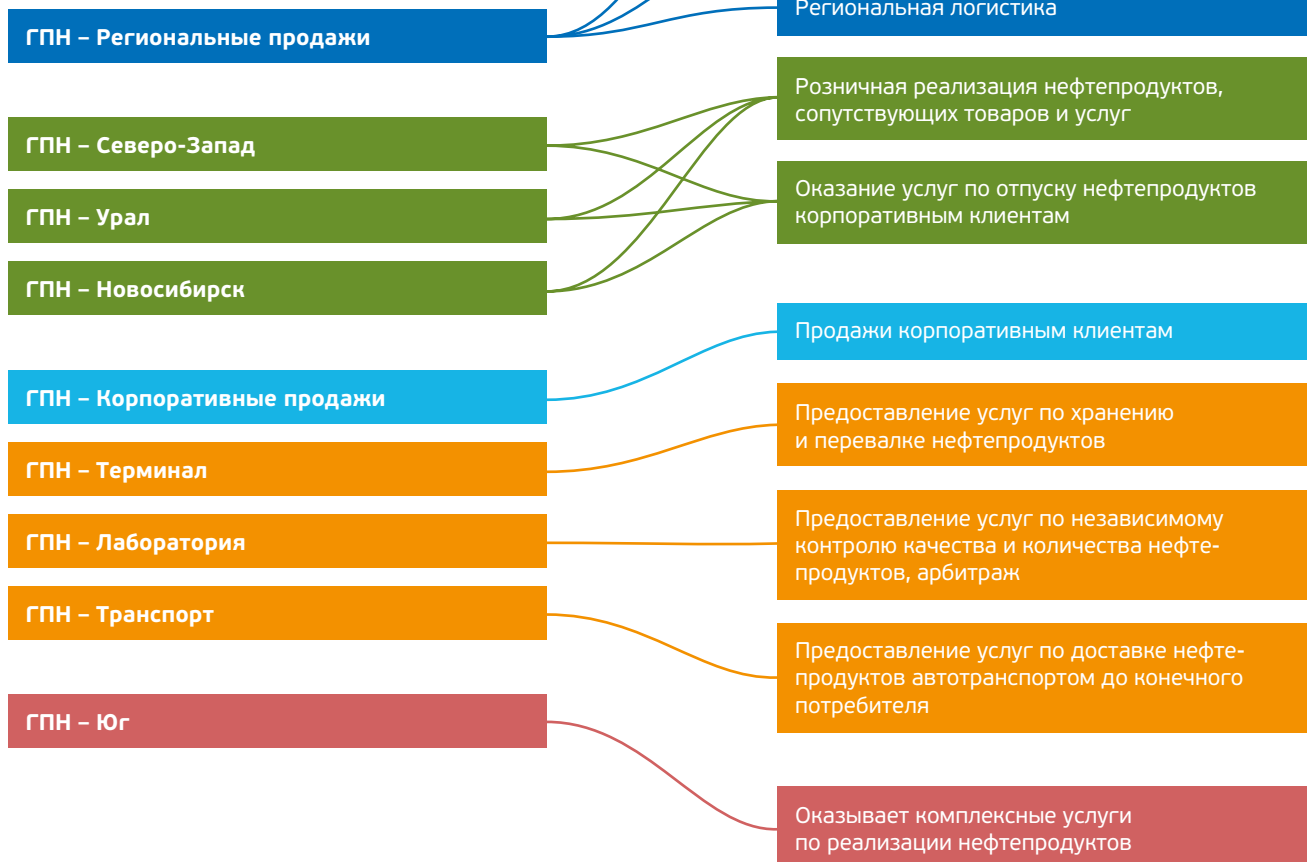
Еще один инструмент борьбы за мелкооптового покупателя «Газпромнефть-Региональные продажи» вывели на рынок совсем недавно — это принципиально новая для российского рынка услуга комплексного клиентского обслуживания. Ее можно описать предельно просто: поставщик топлива берет на себя все заботы.

** Формульное ценообразование — неотъемлемая часть долгосрочных контрактов на поставку продукции.

Применение формулы для расчета цен обеспечивает прозрачный механизм их формирования, отражает реальную стоимость нефтепродуктов в зависимости от баланса спроса и предложения на рынке, обеспечивает оперативную реакцию на изменения конъюнктуры рынка нефтепродуктов в регионе. Позитивные результаты применения формульного ценообразования — однозначность формирования рыночной цены, появление четких правил, универсальность и открытость, так как расчет основывается на общедоступной информации рыночных индикаторов

СТРУКТУРА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ

- Оптовые продажи
- Розничные продажи
- Корпоративные продажи
- Сервисные предприятия
- Комплексные услуги



«Мы предлагаем нашим потребителям минимизировать простои техники или автозаправочных станций, свести к нулю риск несвоевременной доставки нефтепродуктов, избавиться от необходимости хранения топлива на сторонних нефтебазах, сократить операционные затраты на персонал, ремонт и содержание инфраструктуры», — рассказал начальник управления оптовых продаж ДРП «Газпром нефти» Дмитрий Нестеров.

Содержание транспортного парка — недешевое удовольствие, и для потребителя топлива это означает необходимость организации собственной логистической службы, ведения постоянного контроля расхода бензина и дизеля и, соответственно, их остатков на складах, общения с несколькими подрядчиками. Плюс затраты

на хранение нефтепродуктов и значительные риски, связанные со сбоями в работе тех или иных контрагентов. Еще большие риски несет владелец АЗС, рентабельность которых напрямую завязана на своевременность поставок. В случае заключения договора на оказание комплексных услуг все эти функции берет на себя сбытовое подразделение «Газпром нефти». В том числе принимает на себя ответственность и за возможные риски. То есть при несвоевременной поставке продукции недополученная клиентом в результате простоя прибыль компенсируется «Газпромнефть-Региональными продажами».

Услуга была внедрена в конце лета, но уже получила положительные отзывы клиентов. «Доставка нефтепродуктов с использованием

КОМПЛЕКСНОЕ КЛИЕНТСКОЕ РЕШЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ
ПОСТАВКИ НЕФТЕПРОДУКТОВ



комплексного предложения позволяет нашему предприятию значительно экономить время на контроле остатков нефтепродуктов в резервуарном парке, а также дает уверенность в бесперебойном обеспечении топливом. Удобно работать с одним подрядчиком — тем более зарекомендовавшим себя: нам не нужно вести несколько договоров, контактировать с разными людьми

и контролировать каждый этап процесса поставки», — отметила начальник управления снабжения Омского речного порта Елена Скоромных.

Ожидается, что новая услуга будет востребована на рынке и уже в 2015 году доля продаж с комплексным решением составит 45%, а в 2016 году этот показатель увеличится до 85%. «Введение практики оказания комплексных услуг в сегменте оптовых продаж нефтепродуктов является очевидно взаимовыгодным решением с точки зрения продавца и покупателя, — отметил начальник департамента оптовых продаж и логистики ДРП «Газпром нефти» Дмитрий Шепельский. — Компания повышает свою конкурентоспособность, диверсифицирует линейку услуг, а клиент получает возможность сократить издержки и упростить бизнес-процессы». Вложения в развитие новых сбытовых инструментов оправдано и перспективами развития внутреннего рынка светлых нефтепродуктов.

В ПОЛНЫЙ РОСТ

Ситуация на российском топливном рынке, конечно, во многом зависит от общих политических, экономических условий, однако, даже

Около 30 млн тонн
или 45% всех отгружаемых светлых
нефтепродуктов потребляется ежегодно
в центральной части России

857 млн рублей
составил валовой доход от реализации
объемов сторонней закупки в первом
полугодии 2014 года

несмотря на большое количество макроэкономических неопределенностей, эксперты предупреждают рост в сегменте СНГ. «Стабильный рост потребления светлых нефтепродуктов ожидается до 2025 года», — уточнил руководитель информационно-аналитического отдела консалтинговой компании RPI Никита Медведев. По мнению эксперта, этот рост будет обусловлен увеличением автопарка, объемов автомобильных перевозок и валового регионального продукта, а также растущим спросом на топливо (прежде всего дизельное) со стороны промышленных предприятий и РЖД.

В первую очередь высокие темпы роста объема рынка СНГ нужно ждать от регионов Центральной России — и сегодняшних лидеров по уровню деловой активности, объемам промышленного производства, темпам роста автопарка, а также по объемам внутрирегиональных и транзитных автоперевозок. «В структуре потребления СНГ уже сейчас увеличивается

доля дизельного топлива за счет изменения структуры автопарка. Эта тенденция сохранится», — обозначил еще один тренд Никита Медведев. По его словам, в ряде регионов объемы потребления дизельного топлива превышают объемы потребления бензинов в связи со спросом на дизтопливо со стороны промышленных предприятий, сельхозпроизводителей и транспортных парков. С такой тенденцией согласны и маркетологи «Газпром нефти». По их прогнозам, рост перевалки бензинов через нефтебазы в России к 2025 году составит 22% по отношению к 2013-му, в то время как для дизельного топлива объемы перевалки увеличатся на 38%.

Что же касается соотношения сил на рынке светлых нефтепродуктов, то, как и в других сбытовых сегментах нефтегазовой отрасли, эксперты отмечают явную тенденцию к вытеснению и поглощению малых и средних независимых компаний и увеличению доли ВИНКов. ♦







КРЕАТИВНЫЙ ОХВАТ

Потребительский рынок сегодня — это сложная динамичная среда. Каждый день в торговых точках России появляется 20 новых товарных позиций. Один из самых эффективных инструментов обеспечения лояльности потребителей в условиях столь быстро развивающегося рынка — реклама. Нефтегазовый сектор не входит в число лидеров по масштабу рекламных затрат, однако примеров, когда эффективность кампаний приносит большие дивиденды, чем массовость, достаточно **Текст: Зульфия Хазова**

Маркетинговая поддержка — одна из главных статей расходов компаний, так или иначе связанных с реализацией своих товаров и услуг конечным потребителям. Однако формулы для идеального распределения маркетинговых бюджетов не существует, поэтому многие рекламодатели стремятся задействовать максимальное количество каналов коммуникации, ожидая максимального возврата инвестиций. И не всегда дожидаясь. Неверно спланированная рекламная кампания может не только не оказать положительного влияния на рост продаж, но и сократить интерес потребителя к продукту или услуге. Например, если рекламное сообщение непонятно потенциальному потребителю, избыточно креативно или неинформативно, либо заявленные в рекламе обещания не соответствуют реальному качеству товара.

Чтобы кампания была заметной и эффективной, необходимо проведение масштабной комплексной работы, включающей в себя анализ рынка, активности конкурентов, строящейся на понимании задач бизнеса и стратегических целей. А на выбор каналов распространения рекламных сообщений в большой степени сегодня влияет перегруженность «потребительского эфира» информацией различного характера, в том числе коммерческого.

ЭКРАНЫ НА ДОВЕРИИ

Динамика рекламных затрат за последние 14 лет показывает, что доля ТВ-рекламы практически не меняется и составляет почти половину рекламных бюджетов. Эту тенденцию подтверждают и результаты исследования развития рекламного рынка России в 2013 году, приведенные Ассоциацией коммуникационных агентств России, согласно которым из 328 млрд рублей суммарного объема рекламы в средствах ее распространения (за вычетом НДС) чуть более 156 млрд рублей приходится на телевидение. Очевидно, что ТВ-реклама сохраняет свою актуальность по двум основным причинам: ее охват гораздо шире других инструментов коммуникации, а доверие к ней остается высоким.

По данным экспертов Nielsen, в прошлом году 40% россиян доверяли ТВ-рекламе,

TOP-20 ЛИДЕРОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПО ЗАТРАТАМ НА РЕКЛАМУ, 2013 ГОД

	Доля общих затрат*
1 PROCTER & GAMBLE	2,6%
2 MARS RUSSIA	2,1%
3 PEPSI CO	1,8%
4 UNILEVER	1,7%
5 L'ORÉAL	1,6%
6 БИЛАЙН	1,3%
7 RENAULT-NISSAN	1,3%
8 NESTLÉ	1,3%
9 MTC	1,3%
10 NOVARTIS	1,3%
11 HENKEL GROUP	1,2%
12 DANONE	1,1%
13 МЕГАФОН	1,1%
14 MONDELÉZ INTERNATIONAL	1,1%
15 VOLKSWAGEN	1,0%
16 HYUNDAI-KIA	0,9%
17 ФАРМСТАНДАРТ	0,9%
18 JOHNSON & JOHNSON	0,8%
19 RECKITT BENCKISER	0,8%
20 СБЕРБАНК РОССИИ	0,8%

*По информации агентства Maxus, на основании данных TNS

55% принимали во внимание телевизионные рекламные сообщения и основывались на них при совершении покупки. Эти показатели практически не изменились по сравнению с 2007 годом (уровень доверия 37%), при этом значимо превосходя показатель доверия, например, к СМС-рассылкам (22%) или баннерной рекламе в интернете (24%).

Впрочем, актуальность ТВ-рекламы не упрощает задачу рекламодателя, так как разумное инвестирование медиабюджетов не может ограничиваться телевизионными роликами. На разных этапах рекламной кампании используется различное сочетание каналов коммуникаций, исходя из характера их воздействия на потребителя: телевизионная реклама призвана сформировать эмоциональный отклик и используется на этапе запуска бренда, реклама в печатных СМИ более детально информирует о качествах продукта, наружная реклама — напоминает и побуждает к покупке. И конечно, правильный медиамикс индивидуален для каждого продукта.

В среднем владелец смартфона использует его 100–150 раз в день, а каждый второй пользуется мобильным устройством во время просмотра телевизора

«Мы проводили исследование в США, которое показало, что средний пользователь смартфона использует его 100–150 раз в день, а каждый второй владелец смартфона использует его во время просмотра телепередач, — рассказал руководитель практики «Эффективность маркетинга» компании «Nielsen Россия» Олег Мартянов. — Во время просмотра ТВ две трети владельцев планшетов просматривают на своем устройстве сайты, 44% делают онлайн-покупки, 23% отправляют сообщения и делятся впечатлениями о телепередаче с друзьями. В России при просмотре телепередач пользуется своими

устройствами почти треть владельцев смартфонов — то есть уровень пользования «вторым экраном» несколько ниже, чем в США, но воздействие информационного шума на потребителя и здесь создает трудности для рекламодателей. Поэтому маркетинговые коммуникации сегодня редко обходятся без digital-платформ, которые за относительно низкую стоимость предлагают удобные системы таргетирования.

Еще одна составляющая, необходимая для повышения эффективности вложенных в рекламу средств, — обеспечение сообщениям должного качества креатива. Эксперты Nielsen,



Нефтегазовый сектор никогда не входил в число лидеров рекламных рейтингов за счет структурированности и необходимости организации рекламной поддержки лишь части бизнеса

проанализировав более 3 млн рекламных размещений в США, установили, что половина успеха кампании зависит от факторов, связанных с медиаразмещением, а 21% связан с качеством креатива. То есть работает та реклама, которую помнят.

ЛИДЕРЫ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Российский рекламный рынок растет с каждым годом, и основная доля этого бюджета сосредоточена в руках крупнейших медиагрупп, которые реализуют рекламные кампании крупнейших рекламодателей. По информации агентства

Maxus, основные затраты в доле общих рекламных расходов в 2013 году пришлись на категорию FMCG (Fast moving consumer goods — товары повседневного спроса). В топ-20 крупнейших рекламодателей попали всего пять отечественных компаний («Фармстандарт», Сбербанк России, «Билайн», МТС и «Мегафон»), остальные места в рейтинге разделили между собой владельцы иностранных брендов.

Картина распределения топ-10 категории бюджетов на медиа в США, Великобритании и Германии очень похожа на российскую. Основные категории рекламодателей (с самыми



СТОИМОСТЬ БРЕНДОВ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

	Стоимость бренда, 2014, млрд \$	Изменение стоимости бренда, 2014 к 2013
1 EXXONMOBIL	19,745	3%
2 SHELL	19,005	8%
3 SINOPEC	14,269	9%
4 BP	12,871	12%
5 PETROCHINA	12,413	-7%
6 CHEVRON	8,738	-3%
7 ГАЗПРОМ	6,234	1%
8 РОСНЕФТЬ	5,549	New
9 TOTAL	5,437	New
10 ЛУКОЙЛ	4,772	-5%

По данным BrandZ™ Top 100 Most Valuable Global Brands 2014, Top 10 Oil and Gas

большими бюджетами) — ретейл, финансы и коммуникации. В США основные рекламные бюджеты концентрируются в сферах услуг для бизнеса и ретейла, в Великобритании — на продвижении финансовых услуг и продуктов питания, в Германии — на медийном бизнесе и ретейле.

Нефтегазовый сектор не входит и никогда не входил в число лидеров рекламных рейтингов

(ни в России, ни за рубежом) в первую очередь в силу своей специфики: розничные продажи и, соответственно, продвижение продуктовых брендов — лишь часть куда более масштабного бизнеса, при этом топливные рынки, как правило, достаточно жестко структурированы и набор игроков на них ограничен. Общая доля рекламных затрат крупнейших ВИНК в России не превышает 1%. Крупнейшие рекламодатели в нефтегазовой категории по итогам 2013 года — «Газпром» (доля затрат 0,17% от общего бюджета на рекламу, не включая расходы «Газпром нефти») и ЛУКОЙЛ (доля затрат 0,15% соответственно). «Газпром нефть» же по объему инвестиций в рекламу не входит даже в 100 крупнейших рекламодателей. Но при этом компании удается уверенно занимать высокие позиции по значению и использованию своих брендов — в первую очередь благодаря наличию четкой стратегии продвижения брендов и системному подходу к организации и проведению рекламных кампаний.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПО СИСТЕМЕ

По данным исследований, проведенных в 2014 году, компания «Газпром нефть» воспринимается как одна из лидирующих

РЕКЛАМНАЯ БОРЬБА ЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Реклама нефтяных брендов появилась в Америке и в Европе в начале XX века, став следствием массовой автомобилизации и появления на дорогах автозаправок под различными брендами нефтяных компаний. Борьба за клиентов обострилась в период Великой депрессии в США: на заправках появились таблички со стоимостью топлива, клиентам предлагались различные бонусы, услуги и сервис для машин. Однако во всем многообразии процесс продвижения нефтяных брендов развернулся после Второй мировой войны — вместе с ростом доходов среднего класса.

В борьбе за потребителей нефтяные компании проявляли большую изобретательность. Esso обещала запустить тигра в бак — слоган «Put a tiger in your tank!» сегодня стал легендой. Логотип компании Texaco со временем стал настолько известен, что даже был использован для американского телевизионного шоу «Texaco Star Theater». Летящий конь Пегас — символ компании Mobil — был узнаваем буквально всеми. Shell уже более 60 лет является официальным спонсором Ferrari в гонках «Формулы-1», и в конце прошлого века автомобильный мир был восхищен рекламным роликом Shell, в котором Ferrari на ходу заправляли с самолета. А в 2009 году Shell вместе с Михаэлем Шумахером и Ferrari организовали пит-стоп на городской заправке.

В новом тысячелетии в коммуникациях нефтяных компаний появился новый тренд — поиск инновационных решений, выходящих за пределы традиционного производства топлива и масел. Яркий пример — зелено-желтый логотип в виде подсолнуха BP, который олицетворяет энергию во многих ее проявлениях и сопровождается слоганом «Beyond petroleum» («Больше чем нефть»).

История рекламы брендов «Газпром нефти», конечно, не такая давняя, но и она весьма насыщена творческими решениями. Первая кампания в поддержку сети АЗС прошла под слоганом «Надежный ориентир» и визуально представляла заправку как своего рода маяк для всех, кто находится в пути. Одной из наиболее ярких и запоминающихся рекламных кампаний был запуск нового масляного бренда G-Energy, лицом которого стал известный актер Джейсон Стэтэм. В рекламе розничных брендов появились и звезды российского хоккея и футбола, а в 2011 году в соответствии с мировыми трендами платформой для коммуникации топливных и масляных брендов стал автоспорт.

и быстроразвивающихся, занимая первое место по восприятию лидерства в нефтяной отрасли в регионах присутствия компании (Омск, Оренбург, Тюмень, Тюменская область, ХМАО, ЯНАО). Розничный бренд сети АЗС «Газпромнефть» — первый по уровню знания в регионах присутствия (в ключевой аудитории — мужчины 25–45, средневысокий доход) и второй после ЛУКОЙЛа в широкой и ключевой аудиториях в целом по России и в широкой аудитории в регионах присутствия бренда. Брендированное топливо G-Drive — номер 1 в ключевой аудитории по России (мужчины 25–45, средневысокий

бизнеса и от задач, реализующихся посредством данной кампании».

Инвестиции в развитие брендов «Газпром нефти» напрямую также влияют на уровень капитализации и бренда «Газпрома», который, по оценке международного агентства Millward Brown, в 2013 году стоил \$6,23 млрд. «Стоимость бренда — это увеличение капитала, которое принесла акционерам приверженность потребителей к этому бренду, — пояснила вице-президент Millward Brown Optimor по региону Евразия Анастасия Куровская. — Нами выведена и проверена на практике формула, основанная

Привлечение к рекламе нового масляного бренда G-Energy известного актера Джейсона Стэтэма сделало кампанию яркой и эффективной

Настоящая роль рекламы в том, чтобы прививать нужные ассоциативные связи, вызывать правильные чувства у человека

доход) по показателям первого упоминания и спонтанного знания бренда и номер 2 по уровню общего подтвержденного знания на уровне России. Знание бренда масел G-Energy достигло 33%, при этом резким скачком в развитии бренда стала его первая рекламная кампания с привлечением актера Джейсона Стэтэма.

В управлении маркетинговых коммуникаций «Газпром нефти» успех рекламных кампаний розничных брендов во многом объясняют комплексным и системным подходом к их подготовке. «Любая коммуникационная кампания начинается с формирования целей и постановки задач, планирования и утверждения ключевых показателей эффективности (KPI), которых необходимо добиться, — рассказала начальник отдела продвижения брендов Анастасия Плотникова. — При планировании в обязательном порядке учитываются задачи бизнеса, объемы рекламных инвестиций конкурентов, данные по предыдущим вложениям в рекламу (накопленный эффект), показатели знания брендов компании среди целевой аудитории. В зависимости от накопленного эффекта определяются задачи по продвижению на новый период, при этом затраты можно сократить, если накопленный эффект достаточен, либо, напротив, усилить рекламную активность в зависимости от амбициозности целей



на «пирамиде бренда», по которой высчитывается вклад бренда в акционерный капитал. Построение бренда имеет четкую последовательность этапов: узнаваемость бренда, актуальность бренда (действительно ли он нужен потребителю и что дает ему), функциональность или соответствие бренда запросу потребителя к этой категории товаров, наличие преимуществ перед другими брендами и, наконец, тесная связь с брендом. Истинные приверженцы бренда — те потребители, которые как раз дошли до этапа тесной связи с брендом. Исследования Millward Brown показывают, что в среднем



ЮЛИЯ ДУБРОВИНА,
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ
МАРКЕТИНГОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ
«ГАЗПРОМ НЕФТИ»:

Компания при небольших рекламных бюджетах (в сравнении с затратами крупнейших рекламодателей России) за пять лет активного развития своего розничного бизнеса сумела достичь высоких показателей.

Результаты исследований, проведенных по итогам рекламной кампании 2013 года, отражают основную тенденцию — усиление позиций розничных брендов и корпоративного бренда компании. Значительный рост уровня знания рекламы и узнавания брендов компании среди целевой аудитории показывает, что средства, вложенные в рекламу, работают эффективно.



примерно 80% дохода, который бренд зарабатывает для бизнеса, приносят именно они. А настоящая роль рекламы в том, чтобы прививать нужные ассоциативные связи, вызывать правильные чувства у человека. Достигается это через комплекс маркетинговых коммуникаций, которые включают не только рекламу, но и пиар, спонсорство и другие средства».

Интеграция и выход компаний на международные рынки ставят новые задачи по продвижению товаров. А наиболее важной целью коммуникаций нефтяных компаний становится создание у широкой аудитории четкого понимания важности той работы, которую они делают, а значит, необходимо более четко формулировать свое послание, быть открытыми и прозрачными. ●

Использование автоспорта в качестве платформы для коммуникации топливных и масляных брендов — мировой тренд





РЫНОК ДЛЯ «САМОВАРОВ»

Треть российского топливного рынка сегодня работает вне правового поля. Эксперты предполагают, что достаточно действенным оружием в борьбе с нелегальными и недобросовестными производителями нефтепродуктов может стать налоговый маневр правительства, однако отмечают, что пока правоохранительные органы не объявят настоящую войну нарушителям закона, а российские автомобилисты и предприятия не откажутся от использования дешевого суррогата, решить проблему не удастся **Текст: Евгений Третьяков**



Ситуацию с качеством топлива на российском рынке вряд ли можно считать удовлетворительной. По экспертным оценкам, на рынках некоторых регионов доля некачественного бензина и дизеля может достигать 30%. «Хотя из-за отсутствия нормальной системы контроля, твердой статистики нет», — отметил глава Российского топливного союза Евгений Аркуша. Сложная ситуация, например, складывается на Урале и в Сибири, много проблем на Кавказе, а в Москве, по оценке господина Аркуши, доля некондиционного топлива вряд ли превышает доли процента.

Впрочем, контроль есть, хотя и не тотальный, а выборочный, его ведет Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт). Организовать тотальный контроль с помощью гражданских институтов невозможно, так как большая часть

поставщиков контрафакта работает вне правового поля, а это уже компетенция правоохранительных органов. На территории России, по разным оценкам, действует порядка 300 нелегальных производств, так называемых самоваров. Продукт, который они производят, не соответствует техническому регламенту, но на его основе «независимые» продавцы делают суррогатное топливо, которое хоть и имеет какие-то общие характеристики с бензином и дизелем, но не является ими по своим качественным характеристикам.

Впрочем, и та статистика, которой располагает Росстандарт, подтверждает оценку независимых экспертов: доля некачественного топлива на российском рынке действительно может составлять около трети. Однако в ближайшее время по «самоварам» может быть нанесен достаточно мощный удар. Оружием должен стать пресловутый налоговый маневр.

ОЧИЩАЮЩИЙ МАНЕВР

Законопроект о налоговом маневре, уже утвержденный российским правительством, предполагает, что за три ближайших года вывозные таможенные пошлины на нефть сократятся в 1,7 раза от текущего уровня, на нефтепродукты (в зависимости от вида нефтепродуктов) — в 1,7–5 раз, и одновременно увеличатся ставки НДС на нефть (в 1,7 раза) и газовый конденсат (в 6,5 раз). Кроме того, предусмотрено поэтапное сокращение ставок акциза на нефтепродукты (в 2,2 раза за три года), а также предоставление налоговых вычетов из сумм акциза при получении (приобретении в собственность) отдельных нефтепродуктов (бензин и ароматические углеводороды для нужд нефтехимических производств, авиационный керосин для заправки воздушных судов) потребителями на внутреннем рынке.

В Минфине уверены, что налоговый маневр обеспечит «рост маржи переработки нефти на НПЗ Российской Федерации в 2,5 раза, усиление экономических стимулов к ускоренной модернизации НПЗ, направленной на максимально полное превращение темных нефтепродуктов в светлые, снижение налоговой нагрузки на добычу «традиционной» нефти (в отношении которой не предоставлено никаких льгот) на 3%, снижение налоговой нагрузки на добычу льготизируемых видов нефти на 5–24%. При этом

предполагается, что при прочих равных условиях рост цен на моторные топлива на внутреннем рынке останется в пределах инфляции (6–7%).

Эксперты и аналитики считают, что перенос тяжести налогообложения с экспорта на внутренний рынок вызовет рост стоимости нефти и не увеличит, а, напротив, снизит маржу нефтепереработки. Прежде всего это ударит по нефтеперерабатывающим заводам с низкой глубиной переработки нефти и мини-НПЗ. «Чиновники и не скрывают, что одна из задач налогового маневра — убрать мелких переработчиков с рынка», — говорит глава Российского топливного союза Евгений Аркуша. Действительно, директор налогового департамента Минфина Илья Трунин прогнозирует, что в результате маневра неэффективные предприятия исчезнут. По мнению источников газеты «Ведомости» в Минфине и Минэнерго, всего могут прекратить работу примерно 150 мини-НПЗ и практически все нелегальные производства. Однако эксперты призывают не спешить с победными реляциями — по их мнению, говорить о том, что война

ПО ДАННЫМ РОССТАНДАРТА

В прошлом году Росстандарт в рамках государственного контроля (надзора) за соблюдением требований технического регламента проверил 1180 предприятий, которые производят, хранят и реализуют автомобильный бензин, дизельное и судовое топливо, а также топочный мазут. 371 проверенное предприятие (31,4%) нарушало обязательные требования к нефтепродуктам. Ту же треть нарушителей выявили и проверки АЗС — требования технического регламента не соблюдали 345 станций из 1054 проверенных (33%).

Основные нарушения, которые выявили испытания образцов бензинов, проводившиеся аккредитованными испытательными лабораториями, — несоответствие техническому регламенту по содержанию массовой доли серы (иногда более чем в 20 раз), октановому числу, объемным долям бензола, оксигенатов и ароматических углеводородов. С содержанием серы проблемы и у дизельного топлива, впрочем, как и по всем остальным ключевым показателям: температуре вспышки в закрытом тигле, цетановому числу, предельной температуре фильтруемости и фракционному составу. Проблемы с качеством проверяющие выявили и в судовом топливе, и даже в таком, казалось бы, нетехнологичном продукте, как мазут. Не все прекратили и производство бензина и дизельного топлива класса 2, реализация которого на территории России уже запрещена. Если оценивать более длительный период (Росстандарт проводит проверки с 2011 года), то положительная динамика все же прослеживается. Как сообщили «Сибирской нефти» в ведомстве, количество предприятий, допустивших нарушения требований технического регламента, сократилось с 33% в 2011 году до 23,5% в первом полугодии 2014 года. Три года назад 42% проверенных АЗС нарушали требования регламента при реализации топлива, а в первом полугодии 2014 года таких оказалось только 26% (112 станций из 432 проверенных), по результатам испытаний нарушения установлены в 84 (21,3%) случаях.





с топливным контрафактом движется к завершению, пока не приходится.

ПРОСТЫЕ СЛОЖНОСТИ

По данным госконтроля, основная доля некачественного топлива реализуется через независимые автозаправочные станции. При этом Евгений Аркуша напомнил, что в некоторых районах страны просто нет АЗС, принадлежащих вертикально интегрированным нефтяным компаниям или крупным независимым сетям. У потребителя просто нет выбора — он едет на ту заправку, которая рядом. Кроме того, в стране еще достаточно автотранспорта, который потребляет «мутный» дизель, низкооктановый бензин, бензин первого и второго экологических классов, запрещенных к продаже. А раз есть спрос — будет и предложение. Поэтому налоговый маневр хоть и выдавит с рынка наименее рентабельные мини-НПЗ, но может привести к тому, что нелегальных «самоваров» станет еще больше, а на легальных мини-заводиках увеличится доля контрафактного продукта, который выпускается на том же предприятии, но идет мимо учета и контроля.

30% может достигать доля некачественного бензина и дизеля на рынках некоторых регионов России

Порядка 300 нелегальных производств действуют на территории России

Примерно 150 мини-НПЗ и практически все нелегальные производства могут прекратить работу в результате налогового маневра



31,4% производителей топлива, проверенных Росстандартом в 2013 году, нарушали обязательные требования к нефтепродуктам

33% АЗС, прошедших проверку, не соблюдали требования технического регламента к качеству моторных топлив

20-кратное превышение максимально разрешенного содержания массовой доли серы в бензине выявляли проверяющие на некоторых АЗС

Более того, многие эксперты считают, что как раз чрезмерная зарегулированность и высокие налоги вкупе с коррупцией не дают нормально развиваться легальной нефтепереработке и плодят пресловутые «самовары». С которыми должны бороться исключительно правоохранительные органы. Точно так же как с подпольными спиртзаводами и казино. И конечно, борются. Например, в конце июля полиция закрыла сразу три мини-завода в Моздоке (Северная Осетия), выпускавших без соответствующих лицензий мазут, бензин, дизельное топливо. Но тенденцией такие случаи пока назвать сложно.

Росстандарт обещает усилить надзор за работой легальных производств и продолжить использование механизма уже действующих четырехсторонних соглашений между нефтяными компаниями, ФАС России, Ростехнадзором и Росстандартом и заключения соглашений с малотоннажными нефтеперерабатывающими заводами. В рамках таких соглашений ведомство с 2011 года контролирует качество продукции ВИНКов в постоянном режиме в течение производственного цикла и перед реализацией. В случаях несоответствия нефтепродуктов требованиям технического регламента несоответствующее топливо перерабатывается и доводится до требуемых показателей.

Как будет складываться ситуация и насколько эффективными окажутся административные меры борьбы с контрафактом, мы, скорее всего, увидим уже в обозримом будущем. Однако способ борьбы с суррогатом, не теряющий актуальности и на 100% действенный, известен: автолюбители должны стараться заправлять свои машины на сетевых заправках или на «проверенных» АЗС, а предприниматели заключать договоры на поставку топлива с надежными и «прозрачными» производителями. «Недобросовестные поставщики реализуют топливо по цене ниже рыночной, естественно, это привлекательно для покупателя, особенно оптового, — отметил генеральный директор компании «Газпромнефть-Региональные продажи» Анатолий Пушмин. — Только такая экономия дорого обходится. Это настоящая русская рулетка: сегодня может повезти, а завтра машина встанет. А если это целый автопарк? А если проблемы начнутся у сельхозпроизводителя в период посевной или уборочной?»

ПЕРВЫЕ В РОССИЙСКОЙ АРКТИКЕ

«Приразломная» — первый проект
по добыче нефти на арктическом
шельфе России



Изображения предоставлены



www.gazprom-neft.ru

СТРЕМИТЬСЯ К БОЛЬШЕМУ

ЦЕНА УСПЕХА

В августе из Белграда пришла неожиданная новость — МВД страны заявило о намерении начать расследование обстоятельств приватизации в 2009 году сербской «дочки» «Газпром нефти», компании Naftna Industrija Srbije (NIS). Заявление, конечно, не самое позитивное, однако оно стало хорошим поводом для подведения неких промежуточных итогов работы сербской компании в структуре российской группы. Результаты этого анализа говорят о том, что за несколько лет российско-сербскому менеджменту удалось превратить убыточного государственного монополиста в самую успешную компанию страны, активно претендующую на роль лидера регионального ТЭК **Текст: Анатолий Поморцев**





NIS
GAZPROM NEFT



Вверху: После модернизации НПЗ в Панчево входит в число самых современных предприятий такого типа в Юго-Восточной Европе

Фото на стр. 33: С 2009 года NIS почти вдвое увеличила объем и добычи, и подтвержденных резервов углеводородов

То, что представляла собой NIS к 2009 году, эксперты называли потенциально привлекательным, но крайне запущенным и проблемным активом. Это достаточно точное определение для компании, по сути, олицетворявшей весь нефтегазовый комплекс Сербии, и оно полностью отражает его состояние: гигантские долги, низкая эффективность производства, устаревшая инфраструктура, ограниченный рынок сбыта. Объем долгов и кредитов компании к 2008 году перевалил за 1 млрд евро, добыча и объем подтвержденных резервов постоянно снижались, НПЗ компании, расположенные в Панчево и Нови-Саде, так и не смогли восстановить свой потенциал после натовских бомбардировок 1999 года, а сеть АЗС, работавшая под восемью разными брендами, из года в год теряла позиции на национальном рынке. Переговоры о приватизации NIS начались на фоне дискуссии в сербском правительстве о возможном закрытии НПЗ компании, на модернизацию которых у государства банально не было денег. Негатив подкреплялся и общим состоянием европейской переработки, теряющей объекты по мере снижения уровня потребления нефтепродуктов на фоне экономического кризиса. Очередь из желающих вложить деньги в возрождение сербской нефтегазовой отрасли при такой конъюнктуре не выстроилась — по сути, предложение «Газпрома» было

единственным. Поэтому сделка, в рамках которой «Газпром нефть» выплатила правительству Сербии сразу 400 млн евро за 51% акций NIS и взяла на себя обязательства инвестировать в модернизацию перерабатывающего комплекса компании еще не менее 500 млн евро до конца 2012 года, вызывала энтузиазм в первую очередь у властей страны

Кризис, как правило, период активности на рынке слияний и поглощений, и похожих сделок в течение двух рецессионных лет было несколько. Например, приватизация в соседней Румынии местной ВИНК Petrom австрийской группой OMV. По структуре сделка практически в точности повторяла покупку «Газпромом» NIS, разница была лишь в суммах: за 51% акций Petrom австрийцы заплатили порядка 1,5 млрд евро, взяв на себя порядка 1 млрд евро инвестиционных обязательств. Однако если пересчитать стоимость на мощность румынского холдинга — 7 млн тонн добычи нефти в год (более чем в семь раз превышает мощность NIS) и 5,5 млн тонн переработки (более чем вдвое превышает потенциальную мощность сербских НПЗ), — то и цена вопроса похожа. Что неудивительно, так как она отражает ситуацию в восточноевропейском нефтегазе того времени. Кстати, и механизмы, позволившие инвесторам эффективно развивать новые активы, в разных странах использовались одинаковые.





УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Одним из важнейших механизмов повышения эффективности инвестиций стали налоговые преференции. Согласно межправительственному соглашению, ратифицированному парламентами Сербии и России, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для NIS был зафиксирован на уровне 3% до 2023 года — то есть на 15 лет. В ходе переговоров о приватизации всей той же румынской Petrom правительство страны заморозило НДПИ на 10 лет. Еще один подобный шаг сделало правительство Венгрии, договорившееся с национальной нефтяной компанией MOL о заморозке НДПИ на 15 лет.

Такие льготы для Европы значат больше, чем для России. В той же Сербии месторождения углеводородов в силу крайней ограниченности запасов и их относительной труднодоступности требуют значительных инвестиций для организации коммерческой добычи. Если проводить параллель с Россией, то лучшей аналогией будет, пожалуй, вовлечение в разработку ТРИЗов.

История показывает, что в Европе повышение налоговой нагрузки на сектор разведки и добычи приводит к стагнации этого сегмента, снижению темпов роста доказанных резервов и, как следствие, к снижению доходности нефтяной компании, сжатию реализуемой

инвестиционной программы, а также падению объемов выплачиваемых ею налогов в бюджет.

Налоговые преференции позволили NIS не только нарастить добычу (ее объем к 2014 году был увеличен на 87% по сравнению с показателем 2009 года), но и почти удвоить объем подтвержденных резервов углеводородов — главного показателя при расчете капитализации любой ВИНК. Если в 2009 году в upstream было вложено порядка 15 млн евро, то в 2010 году — 40 млн евро, а по итогам 2013 года — уже 200 млн евро. При этом стабильные условия работы дали NIS возможность развернуть ГРП и за пределами Сербии — сейчас разведка новых месторождений ведется в Боснии, Румынии и Венгрии, активно разрабатываются планы по освоению нетрадиционных источников углеводородного сырья. Региональная модель использовалась и при развитии сбытовой сети компании.

БИЗНЕС В СЕТИ

Состояние любой сбытовой сети напрямую коррелируется с состоянием сегмента переработки. Взятые на себя при покупке контрольного пакета NIS обязательства «Газпром нефть» выполнила полностью — в конце 2012 года был введен в эксплуатацию комплекс легкого гидрокрекинга и гидроочистки на НПЗ в Панчево,

ДИНАМИКА ФИНАНСОВЫХ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ NIS С МОМЕНТА ПРИВАТИЗАЦИИ

Показатель	2009	2013	Δ, %
Чистая прибыль, млрд дин.	-4,4	48,4	—
ЕВITDA, млрд дин.	10,4	68,8	562
Инвестиции, млрд дин.	9,1	57	526
Добыча, млн т.н.э.	0,9	1,642	82
Выпуск продукции стандарта «Евро», млн т.	0,192	1,38	619
Доля на топливном рынке Сербии, %	64,87	77,86	20

что позволило компании полностью перейти на производство топлива стандарта «Евро-5» и увеличить объемы переработки до максимальной загрузки завода — 4,8 млн тонн в год. Сейчас завод закрывает не только потребности сербского, но и ряда региональных рынков — произведенное на нем топливо продается в Боснии, Болгарии и Румынии, а сам НПЗ входит в число самых современных предприятий такого типа в Юго-Восточной Европе.

Сама розничная сеть компании за прошедшие шесть лет также претерпела кардинальные изменения. К 2009 году из-за низкого качества топлива, производившегося на устаревших и полуразрушенных бомбежках заводов, и явно

Сеть АЗС компании претерпела кардинальные изменения: за созданием единого «домашнего» бренда NIS Petrol последовал вывод на рынки Балкан премиального бренда Gazprom



неевропейского уровня услуг доверие клиентов к станциям NIS постепенно таяло. Кроме того, и с точки зрения маркетинга стратегия розничных продаж вызвала вопросы — компания работала под тремя независимыми брендами, существовавшими фактически в одном рыночном сегменте.

Ситуацию нужно было менять в кратчайшие сроки, и уже к концу 2010 года была проведена консолидация розничного бренда (им стал трехцветный NIS Petrol) и запущена масштабная программа модернизации и ребрендинга АЗС. С 2009 по 2013 год на это ушло более 280 млн евро, но и результаты вливания принесли впечатляющие: если в 2011-м доля NIS на национальном розничном рынке составляла всего 31%, то по итогам 2013 года она увеличилась до 42%, и это на фоне сокращения числа АЗС на 25% — за счет ликвидации нерентабельных заправок. К «домашнему» бренду NIS

Petrol, используемому в национальной сети, в 2012 году добавился премиальный Gazprom, задачей которого стало закрепление сербской сети заправочных станций в первую очередь на региональных рынках. Сейчас, в середине 2014 года, можно сказать, что первый этап стратегии реализован — АЗС Gazprom, число которых приближается к сотне, активно работают на рынках четырех стран (Сербии, Боснии, Болгарии и Румынии).

ДИВИДЕНДЫ ДЛЯ ВСЕХ

Можно сколь угодно долго рассуждать о стратегиях, новых рынках и модернизациях, но единственный показатель успешности или неуспешности бизнеса — это финансовые показатели. Чуть больше чем за пять лет убыточный холдинг превратился в компанию, приносящую чистую прибыль почти в 50 млрд динаров (более 425 млн евро). Компания, чья капитализация на Белградской бирже с 2010 года выросла вдвое, уже второй год подряд выплачивает дивиденды — в общей сложности в казну страны по итогам 2012 и 2013 годов поступит не менее 70 млн евро. За счет NIS формируется порядка 14% доходной части бюджета Сербии: только в 2013 году налоговые выплаты компании превысили 1 млрд евро, что вдвое превышает показатели пятилетней давности. Столько в бюджет страны сегодня суммарно отчисляют десять компаний, следующих за NIS в национальном рейтинге по объему прибыли.

То есть, оценив новейшую историю NIS как совместного сербско-российского предприятия, можно констатировать, что в выигрыше оказались все участники сделки: государство оздоровило стратегическую отрасль, укрепило энергетическую безопасность, сохранило тысячи рабочих мест, а бизнес создал новый центр прибыли и получил плацдарм для освоения новых рынков.

Сегодня NIS активно развивает новые направления деятельности — формирует собственную электрогенерацию, развивает альтернативные источники энергии, рассчитывает уже в обозримом будущем стать лидером всего регионального топливно-энергетического комплекса по эффективности. И все эти более чем амбициозные цели вполне достижимы — конечно, при сохранении стабильных условий для развития бизнеса в Сербии и понятных, принимаемых всеми сторонами правил игры. ♦



NAFTNA INDUSTRIJA SRBIJE

Одна из крупнейших вертикально интегрированных энергетических компаний Юго-Восточной Европы. Основные направления деятельности — разведка, добыча и переработка нефти и газа, сбыт широкого спектра нефтепродуктов, а также реализация проектов в области энергетики. «Газпром нефть» владеет 56,15% акций NIS, 29,87% находится в собственности Республики Сербия, остальная часть распределена между миноритарными акционерами — физическими и юридическими лицами. Акции NIS торгуются на Белградской бирже.

В Сербии компания располагает нефтеперерабатывающим производством, расположенным на двух площадках — в городах Панчево и Нови-Сад, а также сеть АЗС в Сербии и странах региона. В соответствии со стратегией развития NIS расширяет бизнес на рынки Боснии и Герцеговины, Венгрии, Румынии и Болгарии.



«СОБЛЮДЕНИЕ ПРАВИЛ ИГРЫ — ВАЖНЫЙ ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕРБИИ»

О ситуации вокруг сербской компании NIS «Сибирской нефти» рассказал генеральный директор компании, заместитель генерального директора «Газпром нефти» по управлению иностранными активами Кирилл Кравченко



— Насколько ожидаемыми стали для руководства компании заявления о начале расследования процесса приватизации NIS?

— И для менеджмента NIS, и для руководства «Газпром нефти» заявление главы МВД Сербии Небойши Стефановича стало полной неожиданностью. Ведь после закрытия сделки прошло более пяти лет, и все это время никаких вопросов по поводу ее легитимности у сербских властей не возникало. Разумеется, государство, которое контролирует порядка 29% акций компании, имеет право задавать вопросы и искать на них ответы. Однако такие шаги лучше делать сообща — как говорит старая сербская поговорка, «Две головы мудрее, чем одна». Впрочем, уже сейчас мы понимаем, что потенциальные претензии относятся не к сути сделки и не к менеджменту NIS, а к тому, что происходило в компании до ее перехода под контроль «Газпром нефти».

— Но вопросы задаются и по уровню НДС, и по механизму распределения прибыли компании...

— Уровень НДС в размере 3% до момента возврата инвестиций, вложенных в модернизацию НПЗ в Панчево, закреплён в договоре купли-продажи 51% акций NIS. Этот документ, в свою очередь, часть межправительственного соглашения о стратегическом сотрудничестве России и Сербии в нефтегазовой сфере, заключенного между правительствами двух стран. В этой ситуации мы, менеджмент компании и представители ее мажоритарного акционера, просто выполняем то, о чем договорились политики, и ожидаем такого же подхода от нашего сербского акционера. Напомню, что межправительственный договор был единогласно поддержан не только сербским кабинетом министров, но и парламентом страны, и нынешние лидеры Сербии тогда проголосовали за.

— Свои инвестиционные обязательства «Газпром нефть» выполнила полностью?

— Да, полностью и в срок. Модернизация НПЗ в Панчево стоимостью 500 млн евро была завершена до конца 2012 года — теперь это самый современный завод в Балканском регионе. И только благодаря модернизации NIS полностью перешла на производство топлива стандарта «Евро-5», что позволило компании поставлять его на рынки соседних стран — в отличие от большинства региональных НПЗ. Это вывело компанию в тройку крупнейших экспортеров Сербии по итогам 2013 года, а по итогам первого полугодия 2014 года мы вышли на второе место. Так что думаю, что мы вправе рассчитывать на то, что и наши партнеры будут соблюдать достигнутые договоренности.

— А что с распределением прибыли?

— До 2013 года прибыль NIS шла на погашение накопленных к моменту приватизации долгов и кредитов, сумма которых превышала 1 млрд евро. С 2013 года мы на основании единогласного решения совета директоров компании стали выплачивать дивиденды: в казну Сербии было переведено более 37 млн евро, в текущем году начислено порядка 35 миллионов. Замечу, что дивидендная политика компании, поддержанная и сербским акционером NIS, позволяет ограничиться выделением для выплат 15% от общего объема чистой прибыли, однако мы уже второй год подряд солидарным решением направляем на дивиденды 25% от заработанного. Нельзя забывать, что из той же прибыли погашается банковский долг компании, размер которого мы последовательно сокращаем.

— Сейчас, спустя пять лет после заключения сделки, вы по-прежнему считаете решение о покупке контрольного пакета акций правильным?

— Безусловно, хотя риск был велик. В момент приватизации актив, мягко говоря, стагнировал. Уверенно росли лишь два показателя — убытков и долгов. Всерьез обсуждалась возможность полной остановки нефтеперерабатывающих заводов NIS — ряд министров правительства того времени считали, что проще отказаться от собственной нефтепереработки, чем инвестировать в нее. Нам удалось перевернуть ситуацию всего за три года. Мы трансформировали национальную компанию, генерирующую убытки на закрытом рынке, в современный энергетический холдинг, который стал успешно работать на высококонкурентных рынках не только Сербии, но и соседних с ней стран: Боснии, Болгарии, Румынии. Компания вышла на Белградскую биржу, и сегодня это единственная национальная

«голубая фишка», стоимость акций которой с 2010 года удвоилась. Мне кажется, этого достаточно, чтобы оценить качество управления компанией.

— И положительная динамика сохраняется?

— Наши финансовые показатели стабильны даже в условиях экономического кризиса и постоянно растущей налоговой нагрузки. Но ключевым мотивом при принятии решений о начале работы в Сербии стал именно благоприятный инвестиционный климат. По сути, «Газпром нефть» стала первым по настоящему крупным инвестором, который успешно провел в Сербии приватизацию убыточной госкомпании. У коллег из US Steel, например, этого не получилось — несмотря на полученные от правительства Сербии преференции, после нескольких лет работы они были вынуждены отказаться от сербских активов. А ведь условия их работы выгодно отличались от наших — US Steel получила предприятие по остаточной стоимости, государство взяло на себя долги компании в размере более \$300 млн... Сейчас, в условиях экономического кризиса, Сербии очень важно сохранить имидж предсказуемой, лояльной к инвесторам страны. Особенно учитывая, что иностранный бизнес к выходу на сербский рынок относится с большой осторожностью. Например, IKEA уже долгое время работает в Венгрии и запустила бизнес в Хорватии, а в Сербии пока нет. Как и немецкая сеть супермаркетов Lidl, которая давно вышла в Словению и Хорватию, а к Сербии только присматривается. И для них пример соблюдения правил игры правительством страны будет важным сигналом.

Разумеется, государство как акционер имеет право задавать вопросы и искать на них ответы, однако лучше это делать сообща

— Насколько тесна взаимосвязь экономик Сербии и NIS?

— Сохранение рентабельности компании, очевидно, важно не только для «Газпром нефти», но и для сербского бюджета: ежегодные налоговые отчисления NIS выросли за пять лет вдвое и сейчас превышают 1 млрд евро — это порядка 14% доходной части бюджета. Нужно понимать, что любые шаги, способные в той или иной мере дестабилизировать работу NIS, приведут к снижению уровня наполняемости бюджета и возникновению проблем с его исполнением. Сильный, доминирующий в регионе NIS — это не только экономика, это и усиление политических позиций Сербии, возвращение ее в ранг региональных игроков, укрепление престижа страны.

— Если взаимопонимания достичь не удастся?

— Мы не рассматриваем такой вариант развития событий. До сих пор нам всегда удавалось находить решение, приемлемое для обеих сторон. Но если рассуждать гипотетически, негативный сценарий приведет в первую очередь к сокращению объема инвестиций. Мы уже сейчас испытываем серьезные трудности с реализацией инвестпрограммы на текущий год — в первую очередь из-за растущей налоговой нагрузки и копящегося долга государственных компаний, который уже превысил 500 млн евро и рассматривается нами как серьезный фактор риска. Изменение параметров работы компании, уже закрепленных в договоре купли-продажи 51% NIS, усложнит ситуацию еще больше — компания потеряет набранный темп развития, пойдут вниз производственные показатели и, соответственно, налоговые отчисления.

Уверен, наши партнеры из правительства Сербии эту перспективу осознают. К тому же у нас есть уникальный опыт реализации совместных проектов. Я имею в виду кампании по продаже субсидированного топлива для фермеров, поддержку нашего стратегического партнера — «ХИП Петрохемии» — через специальную ценовую политику при поставках сырья: стоимость прямогонного бензина для «ХИПП» с 1 июля на \$24 за тонну ниже, чем цена, по которой NIS поставляет это сырье на центральноевропейский рынок. Все это возможно благодаря как поддержке второго акционера, так хотя и непростым, но все же предсказуемым условиям работы в Сербии. Изменяться они — изменятся, по всей видимости, и наши возможности по поддержке партнеров. ♦

С НУЛЯ

«Газпром нефть» начала коммерческую добычу и отгрузку нефти с иракского месторождения Бадра. Событие важно не только с коммерческой точки зрения — это первый реализованный с нуля крупный зарубежный проект компании в сегменте добычи. И проект не простой как технически, так и организационно: Ирак далеко не самый стабильный и инфраструктурно развитый регион мира

Текст: Анна Данилушкина, Денис Малков



Сейчас на Бадре эксплуатируются две скважины и ведется бурение еще трех

СРЕДИННЫЕ ОСОБЕННОСТИ

У проекта «Бадра» много особенностей. Но если обратиться к истокам, то главная — то, что Бадра всегда была белым пятном на энергетической карте Ирака. Ранее в провинции Васит (в переводе с арабского «срединная») нефть практически не добывали. Здесь никогда не было нефтегазовой инфраструктуры, да и вообще инфраструктуры — не было дорог, электро- и водоснабжения. Местное население занималось в основном сельским хозяйством, поэтому людей с опытом работы в нефтяной промышленности в этой провинции тоже не было. Топографическая информация о районе, где предстояло строить объекты добычи и подготовки нефти, была крайне скудной. «Подробных карт этого района нет, а те карты, которые существуют, устаревают очень быстро: в сезон дождей русла вади* меняются на глазах», — рассказал строитель (Construction Manager, Infrastructure) Gazprom Neft Badra B.V. Андрей Росток.

Развитие территории постоянно ставило нетривиальные задачи перед командой, начавшей освоение Бадры. Например, сложность ландшафта, напоминающего скорее лунную, а не земную поверхность, потребовала неординарного решения при строительстве подъездной дороги к буровой площадке. И оно было найдено: дорогу проложили по подъездам, укатанным танками в течение десятилетней ирано-иракской войны.

Вообще, с эхом этого конфликта двух ближневосточных государств в ходе реализации проекта приходится сталкиваться постоянно. С начала работ на Бадре обезврежено и уничтожено почти 30 тыс. мин и невзорвавшихся боеприпасов. Самой «грязной» с этой точки зрения территорией оказалась северо-восточная часть месторождения, что, в общем, неудивительно — именно здесь пролегла линия фронта. Еще одной неприятной неожиданностью стала миграция противопехотных мин: зимой, в период выпадения достаточно большого количества осадков, мины передвигаются за пределы разминированных участков. Пришлось строить тысячи метров защитных сооружений — сетчатых заборов, рвов, насыпей.

* Вади — арабское название сухих русел рек и речных долин временных или периодических водных потоков, заполняемых, например, во время сильных ливней



Задвижку, символизирующую начало коммерческой добычи на Бадре, открыли (слева направо): первый заместитель

генерального директора «Газпром нефти» Вадим Яковлев, заместитель министра энергетики РФ Юрий Сентюрин, вице-

премьер правительства Ирака Хуссейн аль-Шихристиани и министр нефти страны Абдул Карим Луэйби

Проблемой для строителей стал и состав почвы на территории месторождения. «Большое количество гипса в грунте в районе Бадры делает его нестабильным, он размывается в сезон дождей», — пояснил Андрей Росток. — Чтобы избежать этого, на стройплощадке центрального пункта сбора нефти (ЦПС) пришлось срезать верхний пласт и производить замещение грунта». С точки зрения геологии, строения залежей, Бадра тоже оказалась далеко не подарком.

РАЗВЕДКА БОЕМ

Месторождение Бадра — самое сложное в регионе с точки зрения геологии. Его строение похоже на слоеный пирог: глинистые отложения чередуются с известняками, что осложняет бурение. Впрочем, изначально геологическая информация о месторождении была крайне скудной. Разведка производилась боем, то есть в процессе бурения первой скважины. «Скважины были пробурены советскими нефтяниками 30–40 лет назад, и мы владели минимальным набором геологической информации на тот момент», — рассказал геолог (Manager, Geology Control for Drilling and Well Testing) Динар Муратшин. — Приходилось работать, проводя разведку, все солевые пласты с разными давлениями не были извещены вообще». Работа над второй скважиной



БАДРА

Месторождение на территории провинции Васит на востоке Ирака. По предварительным оценкам, геологические запасы Бадры составляют 3 млрд баррелей нефти.

Проект разработки рассчитан на 20 лет с возможной пролонгацией на 5 лет. Контракт с правительством Ирака на разработку месторождения подписан в январе 2010 года по итогам тендера, победителем которого признан консорциум в составе «Газпром нефти» (30%), Kogas (Корея, 22,5%), Petronas (Малайзия, 15%), ТРАО (Турция, 7,5%). «Газпром нефть» выступает оператором проекта. Доля иракского правительства, которое представлено иракской геолого-разведочной компанией (Oil Exploration Company, OEC), — 25%.

велась уже с учетом полученных геологических сведений.

Высокое содержание сероводорода в нефти Бадры определило круг задач, которые было необходимо решить еще на этапе проектирования ЦПС. Кроме того, иракская сторона требовала применения новейших технологий для утилизации попутного газа. С учетом этих требований выбиралось самое современное оборудование из имеющегося на мировом рынке — на ЦПС была установлена мембранная установка подготовки попутного газа для отделения сероводорода. «В России опыта работы с насыщенной сероводородом нефтью мало, поэтому команда складывалась многонациональная, привлекали иностранных специалистов с опытом работы в международных проектах и на месторождениях с высоким содержанием сероводорода», — сообщил начальник ЦПС Олег Зарипов.

Кстати, именно очищенный от сероводорода попутный газ стал топливом для газотурбинных электростанций, снабжающих энергией установку по подготовке нефти, — электросетей в районе попросту нет, поэтому нефтяникам приходится полагаться исключительно на собственные ресурсы. Узлы задвижек трубопроводов, например, работают от электроэнергии, которую вырабатывают солнечные батареи. Чего-чего, а солнца в Ираке достаточно.

ПЯТЬ ДОЛЛАРОВ НЕФТЯНОГО ЭКВИВАЛЕНТА

Первую нефть на Бадре получили в декабре 2013 года. В мае 2014-го начались финальные пусконаладочные работы и испытание инфраструктуры, необходимой для добычи и транспортировки нефти. Сейчас на месторождении эксплуатируются две скважины и ведется бурение еще трех в рамках соглашения с китайской



ЮРИЙ СЕНТЮРИН,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА
ЭНЕРГЕТИКИ РФ:

То, что это месторождение из богатств, сосредоточенных в недрах, превращается в благо для иракского народа и для мирового сообщества, — это важно, значимое событие. И произошло оно во многом благодаря российской компании «Газпром нефть» — одному из лидеров ответственного и, не побоюсь этого сравнения, мирового глобального энергетического рынка.

Но в нынешних условиях освоение крупных месторождений, реализация крупных проектов в углеводородной сфере силами одной, даже очень крупной компании невозможно. Важен правильный подбор союзников. И то, что этот проект — это дело союзников, соратников, компаний-партнеров, на наш взгляд, еще одно очень важное обстоятельство, которое мы отмечаем в российском правительстве и министерстве энергетики.



РАМБЛЕР ИНООГРАФИКА / ОЛЕГ ВАСИЛЬЕВ, АЛЕКСАНДРА ГРОШ

компанией ZPES. По условиям сервисного контракта добычу на месторождении необходимо довести до 170 тыс. баррелей в сутки. На этот уровень планируется выйти в 2017 году.

Сама нефть Бадры легкая, с высоким содержанием серы (плотность — 30,5° API, содержание серы — 2,9%). Она относится к сорту Basrah Light, который входит в экспортную корзину ОПЕК и используется при установлении цены на другие марки экспортной нефти в регионе Персидского залива.

Сырье с промысла поставляется по магистральному трубопроводу до экспортного

терминала в Басре. Но для того чтобы связать Бадру с магистралью, пришлось построить собственный участок трубопровода длиной 165 км.

По условиям сервисного контракта с правительством Ирака участникам консорциума по разработке месторождения сначала будут возмещаться затраты, понесенные при строительстве месторождения. Далее вознаграждение будет выплачиваться из расчета \$5,5 за баррель, но не деньгами, а нефтью. Схема расчетов выглядит следующим образом: вся нефть с месторождения сдается в резервуары экспортного терминала и поступает под контроль иракской

Для подготовки местных специалистов на Бадре была разработана целая программа



государственной маркетинговой компании State Oil Marketing Organization (SOMO), которая затем каждый квартал отдает часть сырья участникам консорциума, исходя из его рыночной стоимости. Реализацией нефти каждая компания-партнер занимается самостоятельно. У «Газпром нефти» для этого есть собственный трейдер — Gazprom Neft Trading GmbH, который и будет вывозить сырье с берегов Персидского залива.

Впрочем, для того чтобы получить свою долю нефти в качестве возмещения затрат и вознаграждения, участникам консорциума необходимо выполнить еще одно важное условие контракта:

суточные объемы поставки нефти с месторождения в магистральный трубопровод в течение 90 дней не должны опускаться ниже уровня 15 тыс. баррелей. Все условия для этого уже созданы.

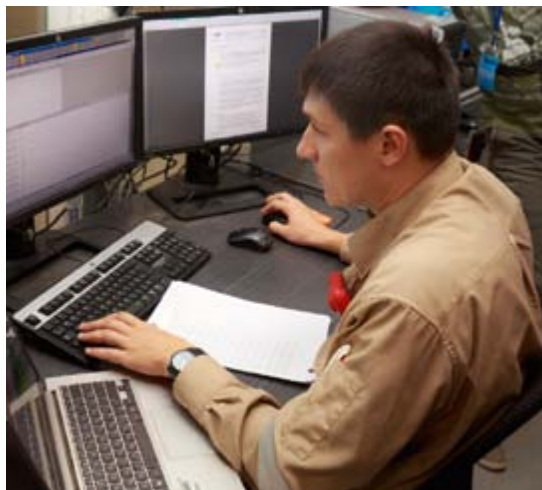
ЦЕЛЕВОЙ ОТБОР

Основа комплекса промышленной инфраструктуры Бадры — ЦПС. Уже запуск первой очереди объекта мощностью 60 тыс. баррелей в сутки позволяет приступить к полномасштабной разработке актива. В дальнейшем мощность ЦПС планируется увеличить втрое. Началось

При проектировании ЦПС выбиралось самое современное оборудование из имеющегося на мировом рынке



Управление практически всеми технологическими процессами на месторождении ведется с помощью технологий удаленного доступа



и строительство комплекса переработки газа мощностью 1,5 млрд кубометров в год, ведутся работы по прокладке 100-километрового газопровода от месторождения до электростанции Зубайдийя (провинция Васит).

Последовательно решается и вопрос с обеспечением проекта разработки месторождения местными рабочими и специалистами. «Иракское законодательство гласит, что к подрядным работам должны привлекаться местные рабочие, а поскольку сначала строительного опыта у них не хватало, обучать строителей приходилось нам. Учили всему, вплоть до простейших операций, таких как использование силиконового герметика, — поделился воспоминаниями Андрей Росток. — За три года развития проекта прошел естественный отбор рабочих подрядчика, и сейчас мы работаем уже с квалифицированными строителями».

Инженеров-нефтяников, конечно, собственными силами в полевых условиях не обучишь, поэтому для подготовки местных специалистов была разработана целая программа.

«Мы отобрали лучших из 600 кандидатов, провели обучение на базе учебного комбината в Эль-Куте, затем организовали производственное обучение в Малайзии с практикой на базе «Петронас» в Гаррафе, — рассказал Олег Зарилов. — Они хорошо работают, справляются со всеми задачами». Сейчас на промысле работает около 90 специалистов-иракцев, а в целом для экономики Бадры месторождение фактически является градообразующим предприятием — треть жителей города так или иначе задействована в работе на промысле.

Конечно, Ирак сегодня не самое спокойное место на карте мира. Однако район, в котором находится ближневосточный актив «Газпром нефти», беспорядки, атаки террористов и прочие «прелести» смутного времени до сих пор обходили стороной. Не было ни эвакуаций персонала месторождения, ни чрезвычайных ситуаций. В условиях, когда многие европейские компании приостанавливали работу в стране или даже прекращали совсем, консорциум продолжал строительство месторождения, причем без угрозы для своих сотрудников. И Ближний Восток по-прежнему занимает одну из первых строк в списке приоритетов зарубежного развития «Газпром нефти».

«Консорциум компаний во главе с «Газпром нефтью» всего за несколько лет полностью подготовил к полномасштабной разработке одно из наиболее сложных по геологическому строению месторождений Ирака — Бадру, — отметил председатель правления «Газпром нефти» Александр Дюков. — Это первый реализованный с нуля крупный зарубежный проект компании в сегменте добычи. Мы получили уникальный опыт, который в дальнейшем сможем применять при освоении других новых месторождений как в России, так и за рубежом». ♦

ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ «ГАЗПРОМ НЕФТИ» В ИРАКЕ

Помимо проекта разработки месторождения Бадр «Газпром нефть» участвует в реализации трех проектов в иракском Курдистане. На блоке Shakal компания уже приступила к бурению разведочных скважин.

Кроме блока Shakal «Газпром нефть» занимается геологоразведкой блока Halabja. В 2014 году на нем планируется начать сейсморазведочные работы 2D объемом 1 тыс. погонных км, а в 2015–2016 годах — пробурить первую поисковую скважину. Кроме того, «Газпром нефть» участвует в проекте разработки блока Garmian, на котором продолжают доразведку открытого месторождения и подготовка к его полномасштабному освоению. В настоящее время Региональное правительство Курдистана (РПК) рассматривает предварительный план разработки месторождения.





НОВЫЙ ПОРТ ПРИПИСКИ

Организовав транспортировку нефти с Новопортовского месторождения по морю, «Газпром нефть» приступила к круглогодичной эксплуатации актива. Первый танкер пришел в порт Антверпена ночью 2 сентября.

До 2016 года морской путь для новопортовской нефти будет открыт только в летние месяцы — за это время планируется построить уникальный ледовый терминал и специализированный танкерный флот, что позволит отправлять сырье в Европу по Северному морскому пути 12 месяцев в году

Текст: Евгений Захаров



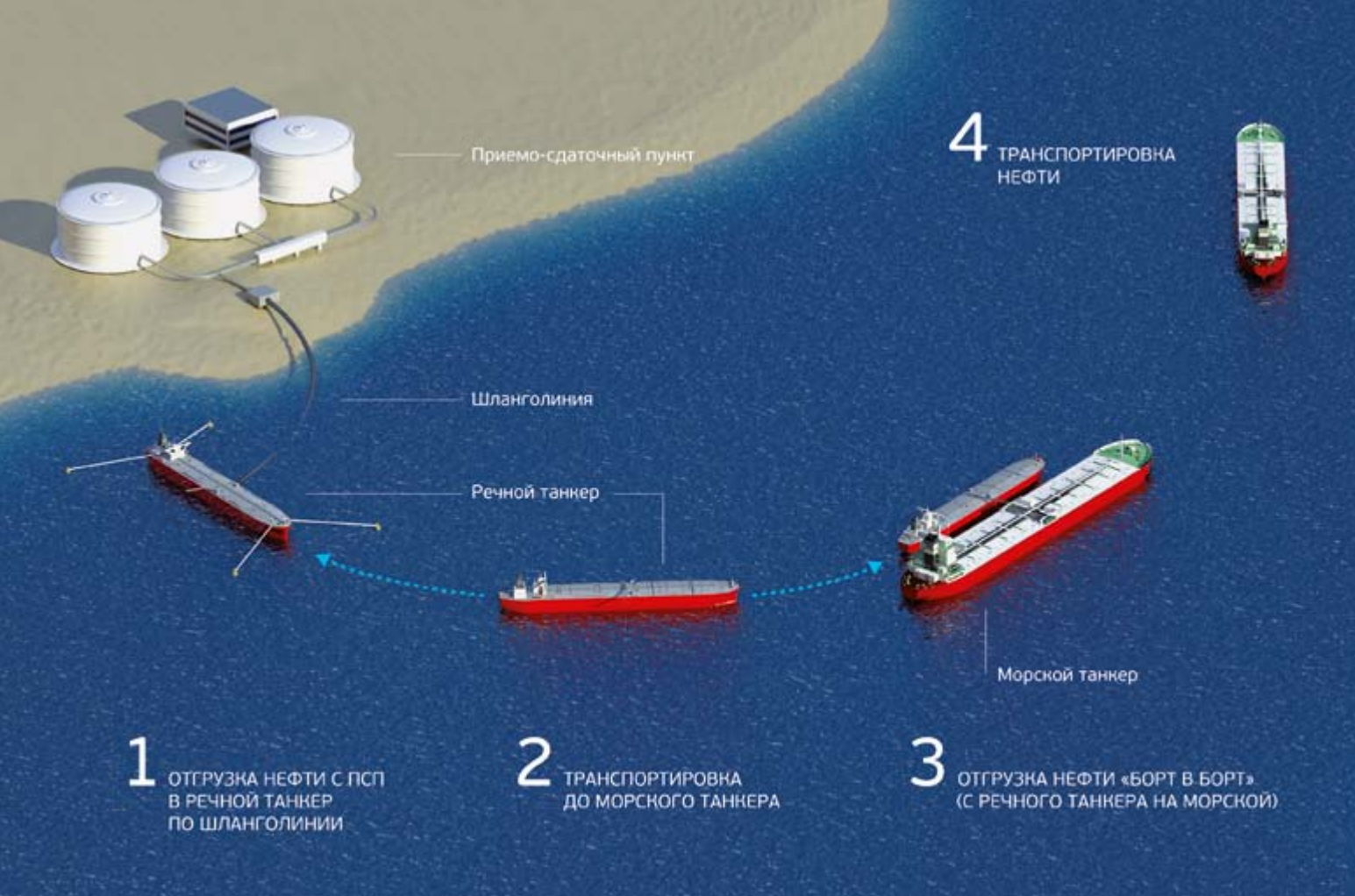


Морская транспортировка нефти изначально была одной из главных «фишек» проекта разработки Новопортовского месторождения. Даже несмотря на суровые климатические условия, на далеко не самую благоприятную для судоходства конфигурацию Обской губы — неглубокой и большую часть года скованной льдом, — расчеты показали, что этот способ вывоза добытых углеводородов самый выгодный. В холодное время года работают зимники, но летом в тундре дорог нет, да и при работе с большими объемами автотранспорт малоэффективен, строить трубопровод «на большую землю», а тем более железную дорогу — слишком дорого. А наличие у России атомного ледокольного флота, к тому же включающего мелкоосадочные суда, способные заходить на мелководье, позволяет проводить караваны танкеров через самые толстые льды, которые только образуются в Обской губе и северных морях на пути к европейским рынкам, куда транспортируется новопортовская нефть. Впрочем, до начала круглогодичной морской

отгрузки еще больше года, и до последнего времени логистика нефти с Новопортовского ограничивалась сезонным вывозом по зимникам. Начало морских отгрузок по временной схеме позволяет говорить о запуске полноценной круглогодичной промышленной эксплуатации актива.

БОРТ В БОРТ

За летнюю навигацию 2014 года по Северному морскому пути планируется вывезти около 100 тыс. тонн нефти. Объемы пока небольшие, однако промышленная добыча на Новопортовском только начинается, да и перевалочные мощности пока ограничены. В эксплуатации находятся первые очереди центрального пункта сбора (ЦПС) на Новопортовском месторождении, приемно-сдаточного пункта (ПСП) в Мыс-Каменном мощностью 400 тыс. тонн нефти в год, а также напорного нефтепровода, позволяющего транспортировать в год до 600 тыс. углеводородов. Впрочем, этого более чем достаточно для организации временной схемы отгрузки, построенной по челночному принципу.



ВРЕМЕННАЯ СХЕМА МОРСКОЙ ОТГРУЗКИ

Факторы, определившие выбор челночной схемы:

- мелководность прибрежной акватории, примыкающей к Мыс-Каменному;
- отсутствие береговых причальных сооружений;
- временный характер принятого способа отгрузки.



АЛЕКСАНДР ДЮКОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
«ГАЗПРОМ НЕФТИ»:

Освоению месторождений Крайнего Севера как на суше, так и на море отведена важная роль в долгосрочной стратегии развития «Газпром нефти». Уже несколько лет мы работаем над созданием на севере ЯНАО нового кластера добычи.

В него входят сложные и капиталоемкие проекты, ведь отсутствие инфраструктуры и суровые климатические условия требуют индивидуального подхода к каждому из них. Однако именно эти месторождения в ближайшем будущем станут точкой роста, которая внесет важный вклад в увеличение добычи «Газпром нефти» до 100 млн тонн нефтяного эквивалента в год.

Начало летней отгрузки нефти Novy Port открывает новый канал транспортировки сырья — по морю. Полученный опыт использования этого маршрута поможет нам реализовать все намеченные планы и в 2016 году приступить к круглогодичной промышленной разработке Новопортовского месторождения.

От центрального пункта сбора на месторождении по напорному нефтепроводу протяженностью 103 км нефть доставляется на приемо-сдаточный пункт в районе Мыс-Каменного. Затем по шланголинии — на небольшие танкеры типа «Ленанефть», курсирующие между береговой зоной и более крупными морскими танкерами ледового класса грузоподъемностью около 27 тыс. тонн при осадке 9 м в пресной воде, стоящие на рейде у мыса Трехбугорного. Там сырье перегружается по схеме «борт — борт». Весь процесс отгрузки при благоприятных погодных условиях занимает около двух недель.

В отсутствие береговых причальных сооружений и малых глубин у Мыс-Каменного эта схема была признана оптимальной с технологической и экономической точек зрения, благополучно прошла экологическую экспертизу и процедуру общественных слушаний. Так же нефть будет отгружаться следующим летом, а уже в 2016 году должен быть введен в эксплуатацию ледовый терминал башенного типа (ALT), который позволит вести круглогодичную отгрузку напрямую в крупные морские танкеры.



БАШЕННОЕ БУДУЩЕЕ

Использование морских терминалов — достаточно распространенная практика в мире: они эффективны, надежны и безопасны. Однако объектов, аналогичных тому, что будет работать в акватории Обской губы у Мыс-Каменного, на сегодня немного: «Манхэттен» на Аляске, «Варандей» в Баренцевом море и «Де-Кастри» на Сахалине. Уникальность — в условиях работы терминалов, в том числе Новопортовского.

Температура воздуха у побережья Обской губы в районе Каменного опускается ниже -50 градусов, толщина льда превышает 1,5 м при глубине менее 11 м. Чтобы преодолеть эти ограничения, при проектировании терминала закладывались самые современные технологические решения.

Например, для учета влияния ледовой ситуации в акватории Обской губы будут использоваться результаты математического и натурного моделирования. Монтировать терминал придется исключительно в период летней навигации — то есть три месяца в год, причем в условиях практически полного отсутствия развитой транспортной и промышленной инфраструктуры.

НОВОПОРТОВСКОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ

Одно из самых крупных разрабатываемых нефтегазоконденсатных месторождений ЯНО. Расположено на полуострове Ямал. Извлекаемые запасы по категории С1 и С2 составляют более 250 млн тонн нефти и конденсата, а также более 320 млрд кубометров газа (с учетом палеозойских отложений).

В прошлом году компания «Газпром нефть Новый Порт» (оператор проекта, дочернее предприятие «Газпром нефти») завершила программу бурения в рамках опытно-промышленной эксплуатации месторождения. Летом 2014 года на месторождении началось выполнение программы эксплуатационного бурения. Промышленная полномасштабная разработка «Нового Порты» начнется в 2016 году.

В рамках проекта предстоит также построить две нитки нефтепровода: трехкилометровый надземный участок от ПСП до береговой линии диаметром 720 мм и подводный — от берега до терминала диаметром 720 мм и общей протяженностью 7,9 км. Планируется, что ледовый терминал мощностью 40 тыс. тонн нефти в сутки будет построен к концу 2015 года. Запланированный объем инвестиций в проект «Новый Порт» на ближайшие три года — порядка 170 млрд рублей, а за весь период обустройства месторождения — более 400 млрд рублей. Однако эффективность столь крупных вложений сомнений не вызывает: новопортовская нефть востребована на мировых рынках, в первую очередь — на европейском.

ФЛОТ ПО СПЕЦЗАКАЗУ

Как и предполагалось, первая новопортовская нефть, получившая в классификаторе сортов собственное уникальное название Novy Port, отправилась к одной из компаний-владельцев НПЗ в Северо-Западной Европе. Поставки сырья с Нового Порта на этот рынок оптимальны практически по всем параметрам: это географически самый близкий к месторождению импортозависимый регион, к тому же специализирующийся на переработке легких малосернистых нефтей, как раз таких как Novy Port, превосходящая по качеству не только российскую смесь Urals, но и Brent.

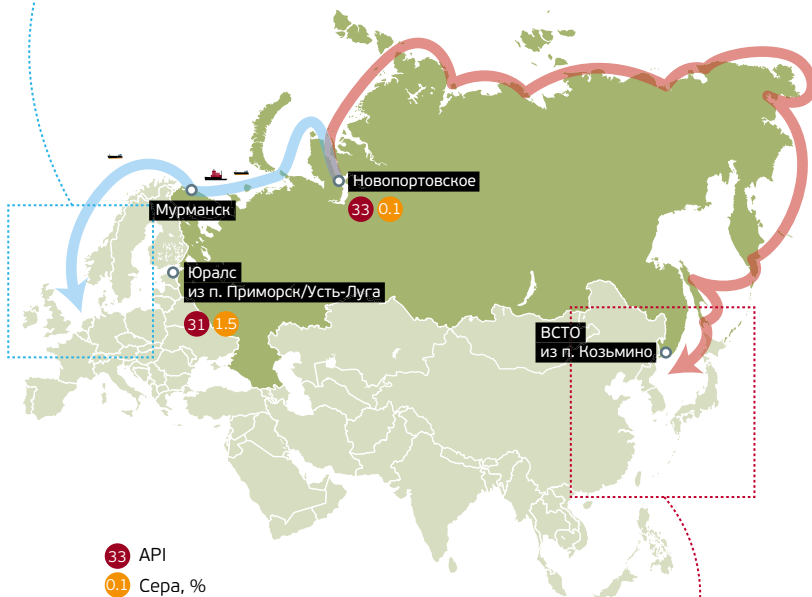
По информации управляющего директора компании Gazprom Neft Trading GmbH Виталия Вяткина, сырье Новопортовского месторождения содержит более чем 45%-ную долю средних фракций, а именно средние дистилляты востребованы в СЗЕ: «По прогнозам аналитиков, их потребление в Евросоюзе (ЕС-27) возрастет к 2025 году на 15%, до 306 млн тонн, а чистый импорт — на 15%, до 39 млн тонн».

Правда, из-за небольших пока объемов отправляющейся в Европу нефти временный вариант отгрузки не предусматривает промежуточной перевалки, которая заложена в постоянной круглогодичной схеме. Сейчас морские танкеры после загрузки направляются в Мурманск только для прохождения таможенных и пограничных процедур.

Для работы по временной схеме на основе договора тайм-чартера арендованы два однотипных танкера «Совкомфлота», работающие под флагом Российской Федерации. Однако полным ходом идет и подготовка флота для круглогодичного вывоза. Как сообщили в Gazprom Neft Trading GmbH, с «Совкомфлотом» уже согласована долгосрочная аренда трех специализированных танкеров ледового класса Arc 7 для транспортировки нефти с Новопортовского месторождения. Речь идет о строительстве абсолютно новых судов под проект, способных преодолевать льды толщиной до 1,8 м, осадкой 9 м, грузоподъемностью около 35 тыс. тонн и оборудованных носовым погрузочным устройством, что дает возможность загружать сырье с башенного терминала. Начать эксплуатировать первый танкер планируется в середине 2016 года. ♦

ЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ НЕФТИ НОВОПОРТОВСКОГО — НПЗ СЕВЕРО-ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ, ВЫГОДНО РАСПОЛОЖЕННЫЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЛОГИСТИКИ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ НИЗКОСЕРНИСТЫЕ НЕФТИ

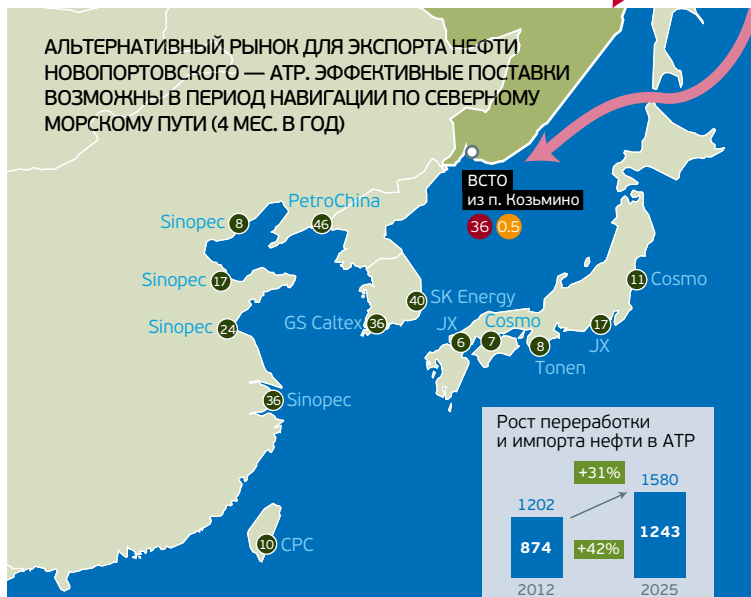
11 НПЗ, млн т/г



33 API

0.1 Сера, %

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ РЫНОК ДЛЯ ЭКСПОРТА НЕФТИ НОВОПОРТОВСКОГО — АТР. ЭФФЕКТИВНЫЕ ПОСТАВКИ ВОЗМОЖНЫ В ПЕРИОД НАВИГАЦИИ ПО СЕВЕРНОМУ МОРСКОМУ ПУТИ (4 МЕС. В ГОД)



11 НПЗ, млн т/г

Источники: CERA, WoodMac



МАСЛО ДЛЯ ЛЕДОКОЛОВ

Компания «Газпромнефть — смазочные материалы», оператор бизнеса масел «Газпром нефти», заключила двухлетнее соглашение о поставках судовых масел для обеспечения ледокольного флота, находящегося в управлении ФГУП «Росморпорт».

По условиям соглашения компания будет снабжать Северо-Западный, Мурманский, Архангельский, Калининградский, Азовский, Азово-Черноморский, Астраханский, Сочинский, Петропавловский, Владивостокский, Дальневосточный, Восточный, Сахалинский и Ванинский филиалы Росморпорта.

Ассортимент судовых масел, поставляемых Росморпорту, будет включать различные виды судовых масел: от моторных до промышленных масел и смазок под брендами G-Energy и «Газпромнефть».





ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

Прошлый год можно считать знаковым в выработке нового подхода к освоению зрелых месторождений в «Газпром нефти». Подтверждение тому — стабилизация добычи в ноябрьском регионе, на долю которого приходится значительная часть месторождений компании в поздней стадии разработки. Причину успехов нужно искать не только в применении новых технологий, но и в комплексных мерах по повышению эффективности активов **Текст: София Зорина**

Присутствие зрелых месторождений в портфеле активов любой нефтяной компании до последнего времени означало в первую очередь наличие больших сложностей: падающая добыча, растущие затраты и, соответственно, снижающаяся рентабельность разработки — вот основной комплекс проблем, характерных для этой категории промыслов. Причем объективные внутренние проблемы усугубляются воздействием внешних факторов, таких как рост налоговой нагрузки и тарифов естественных монополий. По оценке экспертов, кардинально повысить эффективность добычи «трудной» нефти можно лишь за счет налоговых преференций.

Впрочем, в сегодняшней ситуации, характеризующейся в первую очередь ухудшением качества запасов, старые активы становятся и источником новых возможностей. Помимо получения дополнительных объемов углеводородов

за счет применения прогрессивных технологий, что все же значительно улучшает экономику разработки и продлевает жизнь месторождениям, истощенные промыслы — это еще и прекрасный полигон для отработки как новых технологий, так и новых подходов к оптимизации добычи. Тот, кто научится возвращать к жизни такие активы, более успешно будет разрабатывать и новые месторождения, а значит, повысит свою конкурентоспособность.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ИНЖИНИРИНГ

Месторождения, находящиеся на поздних стадиях разработки — третьей и четвертой, — есть у всех западносибирских добывающих предприятий «Газпром нефти». Самый «старый» фонд — в ЯНАО, у «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаза» и «Газпромнефть-Муравленко», приносящих компании треть всей добываемой нефти.

Постепенное снижение уровня добычи на «возрастных» месторождениях в базовом регионе и неумолимое стремление к нулю экономической эффективности их разработки стали стимулом для поиска и внедрения принципиально новых подходов к реанимации зрелых активов.

Первый шаг в этом направлении был сделан в 2013 году — с выделением группы месторождений в активы с низкой экономической эффективностью. Именно они стали основным

полигоном для реализации программы реинжиниринга, в рамках которой за счет моделирования инфраструктуры оптимизируются затраты на ее содержание.

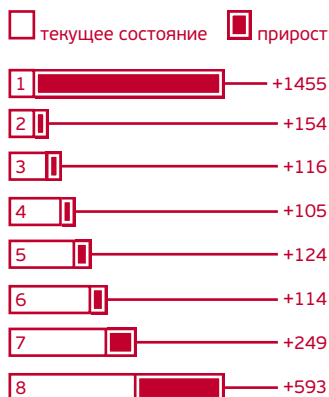
Изношенность инфраструктуры и ее фактическая избыточность в условиях падающей добычи — проблема, характерная для большинства зрелых месторождений. Решать ее тем или иным образом пытаются все недропользователи, владеющие истощенными активами, однако «Газпром нефть» определенно можно причислить к новаторам в этой сфере. В компании решили выйти за рамки стандартного набора реинжиниринговых мероприятий, как правило, ограничивающегося заменой старого оборудования, начав формирование полноценного сценария оптимизации инфраструктуры. «В 2013 году специалисты «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаза» и Научно-технического центра компании (НТЦ) начали совместную работу по реинжинирингу инфраструктуры на ряде месторождений», — рассказал начальник департамента интегрированного проектирования (ДИП) НТЦ Евгений Армянинов.

Сначала предприятия, выступавшие заказчиками услуг, предоставляли исполнителю (ДИП) в качестве исходных данных только один, базовый профиль добычи. В НТЦ создавали несколько моделей развития инфраструктуры месторождения, содержащих предложения по модернизации трубопроводов, площадок подготовки нефти, энергоснабжения. «Структура нефтепромысла — это живой организм, где все объекты связаны между собой, — пояснил Юрий Максимов, заместитель генерального директора НТЦ по концептуальному инжинирингу. — Например, вывод из эксплуатации дожимной насосной станции (ДНС) или установки сброса воды с переводом потоков на близлежащие объекты позволяет оптимизировать затраты на эксплуатацию ДНС. Однако при этом растет давление в нефтесборных сетях, что повышает энергопотребление, затраты на подъем добываемой жидкости, возникают дополнительные риски, связанные с частотой прорывов. Учесть все эти нюансы — наша задача». Благодаря новому подходу в 2013 году удалось преобразить несколько месторождений, выведя из эксплуатации лишнее энергетическое оборудование (подстанции, трансформаторы и т.д.), оптимизировав систему подготовки нефти и систему трубопроводного транспорта, снизив



ПРИРОСТ NPV В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ МЕРОПРИЯТИЙ РЕИН- ЖИНИРИНГА РЯДА МЕСТОРОЖДЕНИЙ

NPV, МЛН Р.



1. Общий прирост NPV для компании
2. Романовское
3. Умсейское + Северное Пямяляхское
4. Сугмутское
5. Холмогорское
6. Пограничное
7. Ярайнерское
8. Вынгайхинское

затраты на их обслуживание и аварийные риски. Расчеты эффекта от реализации программы применительно к проектам 2013 года показывают, что в долгосрочной перспективе потенциально NPV может увеличиться на 1,45 млрд рублей при снижении уровня операционных затрат на 6,2%.

Для дальнейшего повышения эффективности процесса реинжиниринга в конце 2013 года было решено изменить подход. «Мы объединили наши усилия с департаментом геологии и разработки НТЦ, — рассказал Евгений Армянинов. — Была создана совместная группа, в которой геологи и разработчики занимаются прогнозированием

Реинжиниринг позволяет снизить аварийные риски и затраты на обслуживание оборудования

добычи, подбором различных геолого-технических мероприятий, а мы в свою очередь для их профилей добычи рассчитываем инфраструктурные возможности». Таким образом, программа реинжиниринга вышла на новый виток, став комплексной, когда в расчет принимаются не только возможности наземного оборудования, но и геологическая и технологическая составляющая разработки месторождений.

ПОЛЕЗНАЯ ГЕОЛОГИЯ

Задачей 2014 года у объединенной команды реинжиниринга, сформированной из специалистов

Низкоэффективные активы стали основным полигоном для реализации программы реинжиниринга, запущенной в 2013 году

дочерних обществ компании, корпоративного центра и НТЦ, стало включение в расчеты комплексной программы сценариев по геологии и разработке, где особое внимание уделяется бурению и мероприятиям по интенсификации добычи. Первыми новым подход на себе опробовали четыре месторождения в ноябрьском регионе — Карамовское, Средне-Итурское, Западно-Ноябрьское и Новогоднее. «Время показало, что невозможно вести эффективную добычу в условиях, когда геологи, разработчики, обустройщики, буровики не обмениваются информацией на стадии создания программы разработки, — отметил главный геолог «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаза» Рустем Гималетдинов. — Пришло время взаимодействовать всем подразделениям, участвующим в судьбе месторождения».

В рамках нового подхода создается несколько сценариев разработки актива. На первом этапе предприятие предоставляет Научно-техническому центру компании всю необходимую информацию о месторождении, причем делается это не формально, а с учетом всех особенностей и многократными обращениями к сейсмикам, геологам, буровикам. Сгенерированный пул сценариев отдается на отработку специалистам по инфраструктуре, которые в свою очередь





просчитывают все возможности и экономику проектов.

«На этом проекте в компании, пожалуй, впервые уже при создании геологических и технологических планов разработки учитывались инфраструктурные ограничения, — констатировал Рустем Гималетдинов. — Мало того, консультации со специалистами по обустройству месторождений помогли нам увидеть дополнительные возможности. Поиск новых вариантов порождает новые идеи, и, например, для Карамовского месторождения удалось сформировать целых девять сценариев разработки».



СТАНИСЛАВ СИЛУАНОВ,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА — НАЧАЛЬНИК
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
«ГАЗПРОМНЕФТЬ-НОВАЯ СИБИРЬ»:

Перед нами стояла цель — повысить эффективность деятельности дочернего общества компании за счет снижения операционных затрат и поддержания эффективного распределения капитальных затрат для дальнейшего развития актива. Достигается это путем всестороннего анализа альтернативных сценариев — комплексных планов развития, включающих в себя наборы мероприятий, начиная от геологии (анализ запасов) до точки сдачи продукции (коммерческих узлов учета).

Формирование альтернативных сценариев, их детальный технико-экономический анализ по всем системам месторождения с учетом анализа рисков позволяет сформировать комплексную программу повышения эффективности актива, принять взвешенное управленческое решение и включить его в комплексный проект развития актива (КПРА). Потенциальный портфель инициатив по направлениям составляется на основе предложений сотрудников НТЦ и специалистов дочерних предприятий и отдается на экспертизу в корпоративный центр.

Все сформированные сценарии в обязательном порядке оцениваются с точки зрения рисков — финансовых, геологических, технологических, экологических, строительных — и форс-мажорных обстоятельств, на базе которых формируется план по управлению рисками. Самый оптимальный вариант с точки зрения капитальных вложений, операционных затрат, срока окупаемости, экономического эффекта, экологических показателей и влияния на технологический процесс выбирается в качестве основополагающего по результатам взвешенной оценки критериев выбора лидирующих сценариев.

Важным результатом работы, проведенной за последние два года, стало создание базы данных, позволяющей оперативно просчитать возможности оптимизации инфраструктуры на месторождениях для изменившихся внешних условий. Также был создан шаблон ведения совместных проектов, значительно облегчающий взаимодействие сторон и позволяющий передавать опыт в другие добывающие предприятия компании.

«Для реализации проектов очень важно было определить порядок взаимодействия всех участников, — считает начальник управления перспективного развития «Газпром нефти» Виктор Васюткин. — Это позволило нам наладить конструктивное общение между специалистами НТЦ и теми, кто работает непосредственно на промысле. Постоянный контакт и обмен информацией между сотрудниками обеспечили получение необходимых исходных данных для выполнения поставленных задач, ускорив порядок рассмотрения и согласования документации по этапам выполнения проекта».

ТЕХНОЛОГИИ В ТОЧКУ

Зрелые месторождения не терпят стандартного подхода — за годы эксплуатации образуется слишком много уязвимых мест, без учета которых невозможно рассчитывать на эффективную добычу. Это касается и геологии, и инфраструктуры,



с геологии, с построения концептуальной модели залежи. Если в условиях добычи «легкой» нефти достаточно провести минимум сейсмических и геологических исследований, чтобы определить местонахождение наиболее перспективных участков, то истощающиеся запасы обязывают геологов прибегать к более сложным моделям, определяя все особенности рождения и жизни залежи — условия осадконакопления, расположение трещин, толщину и залегание продуктивных слоев, водонефтяные границы. Эти детали дают возможность разработчикам делать адресные рекомендации и по применению МГРП, и по бурению многоствольных скважин, и по расположению систем поддержания пластового давления.

Результат подобных точечных мероприятий уже налицо. Наиболее показательны достижения «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаза»: если в 2010–2012 годах объем добычи предприятия сокращался на 6–8% в год, то в 2013 году удалось перевыполнить годовой бизнес-план и добыть 6,8 млн тонн нефти, сократив отрицательную динамику до 1,6%. А по итогам первых месяцев 2014 года выйти на рост добычи по сравнению

Без учета всех особенностей зрелых месторождений невозможно рассчитывать на эффективную добычу

и технологий разработки. Казалось бы, есть трудности с добычей — применяй новые технологии и получишь увеличение дебита. Но на деле все не так просто — непродуманное использование МГРП может очень быстро обернуться массовым обводнением и потерей скважины. Обычные системы поддержания пластового давления (ПДД) не работают для истощенных коллекторов и коллекторов со сложной геологией. И таких примеров множество.

«Геолого-технические мероприятия, которые мы применяем сегодня для интенсификации добычи, должны быть точечными, проверенными, — рассказал Виктор Васюткин. — Только так можно получить максимальную отдачу». Добиться такой адресности ГТМ и позволяет комплексный подход к составлению «плана на жизнь» для каждого месторождения. Все начинается

с показателями соответствующего периода прошлого года.

Впрочем, отраслевые эксперты говорят о том, что кардинально повысить эффективность добычи «трудной» нефти позволит лишь создание прозрачной и обоснованной системы налоговых преференций. Но пока нефтяники и государство ищут компромисс, компаниям остается искать пути снижения затрат и увеличения выручки, и, как показывает опыт «Газпром нефти», делают они это вполне успешно.

В следующем году к разработке комплексных программ по реинжинирингу и повышению эффективности активов присоединится «Газпромнефть-Муравленко», а до конца нынешнего года пилотные проекты будут реализованы в «Газпромнефть-Хантосе» и «Газпромнефть-Востоке». ♦



Реклама.

УВЕЛИЧЕНИЕ МОЩНОСТИ ДВИГАТЕЛЯ ДО 12 %

УЛУЧШЕНИЕ ДИНАМИКИ РАЗГОНА ДО 1,8 СЕК.*

* Зафиксировано в независимом испытательном центре Тикфорд (2011 г.) на автомобиле с рабочим объемом двигателя 1,6 л.

*ТОПЛИВО **G-DRIVE**
МОЩНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ*



Команда G-Drive Racing by Signatech Nissan —
участник мировой серии гонок на выносливость.

МАКСИМАЛЬНЫЙ DRIVE

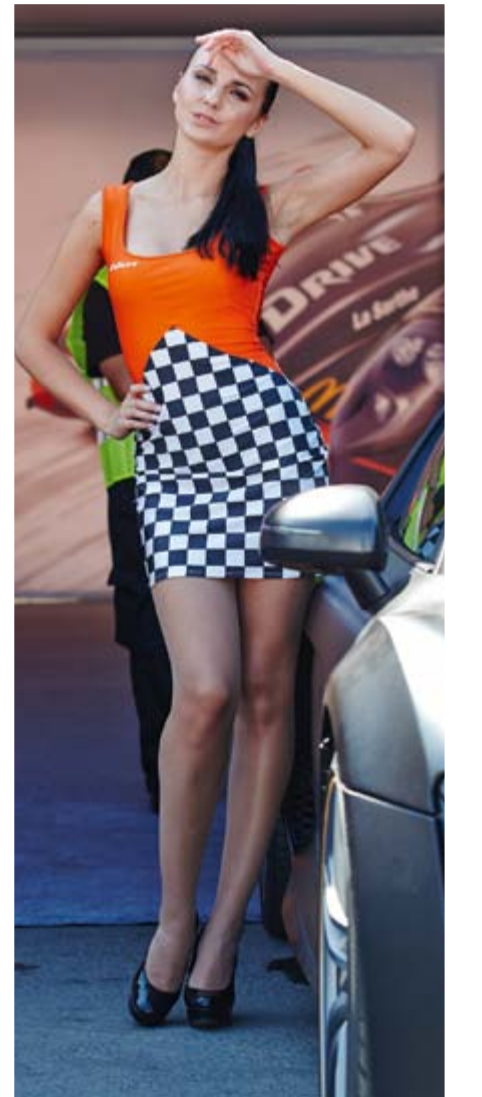
По России вновь прошел масштабный тур G-Drive Show. Автоспортивный праздник, организованный сетью АЗС «Газпромнефть», встречали в четырех российских миллионниках: Новосибирске, Екатеринбурге, Челябинске и Нижнем Новгороде. Познакомиться с лучшими российскими пилотами и известными во всем мире гоночными командами смогли порядка 200 тысяч зрителей. Программы праздников просто не могли разочаровать тех, кто любит автоспорт, автомобили, да просто красивое, яркое зрелище.

Компанию российской звезде команды G-Drive Racing Роману Русинову, успешно выступающему в чемпионате мира по гонкам на выносливость (WEC) и традиционно демонстрировавшему мастерство вождения болида класса LMP2, составили пилоты «Формулы-1» Даниил Квят, Карлос Сайнс-младший и Алекс Линн, сменявшие друг друга в кокпите автомобиля действующих чемпионов мира Infiniti Red Bull Racing. Атмосферу праздника дополняли экстремальные выступления каскадеров и мотофристайлеров под руководством победителя Олимпийских экстремальных игр в номинации «Стантрайдинг» Марата Канкадзе. Красоту управления автомобилем в заносе демонстрировал трехкратный вице-чемпион России по дрифту Никита Шиков.

В рамках G-Drive Show прошел завершающий отборочный тур для участников телевизионного реалити-шоу «Гонтики». Финалистов определяли соревнования по картингу, между ними уже идет борьба за главный приз — участие в качестве пилота команды G-Drive Racing в одной из самых популярных гоночных серий, VLN, на легендарном «Нюрбургринге».









«ГАЗПРОМНЕФТЬ-АЭРО» НАЧАЛО ЗАПРАВКУ AIR INDIA

«Газпромнефть-Аэро» будет заправлять в аэропорту Домодедово национального индийского перевозчика Air India. Авиакомпания выполняет полеты в Москву из Дели на самолетах Boeing 787 Dreamliner четыре раза в неделю. Air India стала еще одной компанией, входящей в старейший из существующих, крупнейший и наиболее представительный авиационный альянс Star Alliance, заключивший с «Газпромнефть-Аэро» соглашение о долгосрочном сотрудничестве.





**«НАПРАВЛЕНИЕ НАШЕЙ
РАБОТЫ СОВПАДАЕТ
С ВЕКТОРОМ ИЗМЕНЕНИЯ
КОРПОРАТИВНОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА»**



В России уже третий год активно идет разработка и внедрение поправок в Гражданский кодекс. Реформа затрагивает практически все сферы регулирования экономической деятельности, при этом речь идет не о поверхностных изменениях, а о смене правовых концепций. О том, как нововведения отражаются на бизнесе, и о направлениях совершенствования системы корпоративного управления «Газпром нефти» корреспонденту «Сибирской нефти» рассказал начальник департамента корпоративного регулирования компании Алексей Дворцов

— Президентский указ о реформировании Гражданского кодекса был подписан в 2008 году. Изменения настолько серьезные, что потребовалось шесть лет для их воплощения в жизнь?

— Во-первых, указ — это лишь команда к старту. Почти два года ушло на подготовку концепции реформы, еще год — на создание законопроекта, который, кстати, вызвал много вопросов. После первого чтения в Госдуме поправки в действовавшее с 1994 года гражданское законодательство решено было разбить на тематические блоки, которые рассматриваются, принимаются и применяются раздельно начиная с 2012 года.

На таком подходе настаивала и общественность, да и изменения действительно крайне масштабные и во многом революционные.

— В чем масштаб и на что направлена революция?

— Масштаб — в сферах, которые затронули изменения. Это права и граждан, и юридических лиц, меняется вещное и обязательственное право, законодательство, регулирующее отношения в сфере интеллектуальной собственности. Именно Гражданский кодекс регулирует практически всю экономическую жизнь, он определяет правила ведения бизнеса. Что касается направленности реформы, то посмотрите, как с начала 90-х изменилась экономическая ситуация в стране, со сколькими подводными камнями, в том числе связанными с несовершенством действующих норм, пришлось столкнуться в сфере взаимодействия различных хозяйствующих субъектов как внутри страны, так и при выстраивании отношений с международным бизнесом. Все это, конечно, требовало корректировки.

— В каких сферах изменения наиболее значительны и как они повлияют на бизнес «Газпром нефти»?

— Изменен практически весь кодекс, но, пожалуй, наиболее глобальные, концептуальные изменения затронули как раз сферу корпоративного права.

Фактически переписаны разделы Кодекса, регулирующие основы правового статуса и деятельности юридических лиц, вещное право, договорные отношения. А с 1 сентября вступили в силу нормы, регулирующие сам принцип формирования бизнес-структур в стране. Ушла в прошлое не только такая форма, как общества с дополнительной ответственностью, оказавшаяся крайне невостребованной, но и такая распространенная, как закрытое акционерное общество. Еще одна новелла ГК, вступившая в силу 1 сентября, касается разделения юридических лиц на корпорации, в которых участники обладают правами членства и формирования органов управления, и унитарные предприятия, где учредители не становятся участниками. Упразднено понятие «зависимое общество». Сформулированы новые нормы солидарной ответственности основного общества за действия дочернего в случае получения согласий на действия «дочек».

— Что остается?

— Сохраняются общества с ограниченной ответственностью, определяющие в России сферу малого и среднего бизнеса, а акционерные общества будут теперь делиться на публичные и непубличные. Публичные, соответственно, те, акции которых свободно обращаются на бирже. В группе «Газпром нефть» признаку публичности отвечают сама «Газпром нефть», «Газпромнефть-МНПЗ» и две компании из группы «Славнефть» —



«Славнефть-Мегионнефтегаз» и «ЯНОС», остальные общества — непубличные.

— **Эта ситуация сохранится и в дальнейшем?**

— Скорее всего, изменится статус Московского НПЗ. Дело в том, что публичные компании должны отвечать жестким требованиям к раскрытию информации, структуре управления, соблюдению корпоративных процедур. Эти дополнительные сложности компенсируются тем, что такие компании могут привлекать средства инвесторов на открытом рынке. Но в августе завершилась процедура выкупа акций Московского НПЗ у миноритарных акционеров, доля группы «Газпром нефть» в обществе доведена до 100%, и смысла сохранять статус публичного общества уже нет — «Газпромнефть-МНПЗ» уйдет с биржи. А в целом компаниям группы предстоит большая работа по внесению изменений в свои учредительные документы, так как признак публичной или непубличной компании теперь должен быть отражен в фирменном наименовании каждой.

В соответствие с новыми нормами Гражданского кодекса должны быть приведены и уставы обществ, однако соответствующих обновленных положений федеральных законов об АО, ООО, о государственной регистрации юридических лиц, о рынке ценных бумаг пока нет, и это создает серьезные трудности как бизнесу, так и госорганам, в обязанности которых входят регистрационные действия.

— **Есть еще какие-то изменения корпоративного права, которые усложнят ведение бизнеса?**

— Я бы не сказал, что изменение учредительных документов усложнит ведение бизнеса — это просто дополнительная работа для корпоративщиков. А вот новое положение, позволяющее предоставлять полномочия единоличного исполнительного органа нескольким лицам, действующим совместно, или образовывать несколько единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга, напротив, пойдет нам на пользу. Мы можем использовать эту норму при формировании руководящей структуры совместных предприятий, которых у «Газпром нефти» немало и в которых генеральный директор поочередно является представителем то одного, то другого акционера. Мы планируем активно использовать и нововведение, разрешающее реорганизацию компаний смешанных организационно-правовых форм. Теперь, например, присоединить ОАО к ООО можно будет за один этап, а значит, сократить сроки и упростить процедуры оптимизации корпоративной структуры. Впрочем, до сих пор такие реорганизации еще

никто не проводил, и мы, скорее всего, столкнемся с проблемами, связанными с отсутствием подзаконных актов и инструкций, необходимых в том числе для регистрации проспекта эмиссии ценных бумаг.

Но реформа гражданского, в том числе корпоративного, права — это же не только изменение положений ГК. Корректируется все правовое поле в этой сфере. Например, с 1 января нынешнего года изменен порядок выплаты дивидендов. Теперь реестр акционеров, имеющих право на получение дивидендов, определяется на дату, установленную общим собранием акционеров, а не советом директоров, как ранее. Значительно сокращены и сроки выплаты дивидендов — с 60 до 25 дней с момента принятия решения.

— **Очевидно, что это тоже дополнительная работа...**

— Да, при внешне кажущейся проработанности вопроса при выплате дивидендов за 2013 год мы столкнулись с множеством вопросов, не урегулированных законодательством. Например, при каскадной системе выплат нет понимания, как осуществлять возврат невостребованных дивидендов от субминальных держателей. Приходится решать вопросы в «ручном» режиме, договариваться с каждым депозитарием и регистратором отдельно.

— **Сами акционеры хорошо ориентируются во всех этих изменениях?**

— Это проблема. Яркий пример — изменение порядка выплат дивидендов по депозитарным распискам на акции российских компаний. Около 2,5% акционерного капитала «Газпром нефти» обращается за рубежом в форме американских депозитарных расписок (ADR), банком-эмитентом которых является BNY Mellon. Теперь для получения налоговых льгот требуется раскрытие информации о бенефициарных владельцах. Бенефициары, не раскрывшие информацию о себе, будут платить налог 30%. Раскрытие информации о бенефициарных владельцах депозитарных расписок необходимо и для того, чтобы их голоса могли учитываться на общих собраниях акционеров. Первое собрание акционеров, на котором мы опробовали эту процедуру, прошло в декабре прошлого года, следующее — в июне нынешнего. По итогам этих собраний можно сделать вывод о необходимости дополнительной разъяснительной работы среди владельцев ADR. Даже несмотря на потери от удержания повышенного налога, акционеры неохотно раскрывают информацию о себе.

— **То есть новшества уже активно внедряются?**

— Что-то мы уже активно используем, что-то пока применить на практике невозможно. Например, с 1 августа

приняты изменения в закон об акционерных обществах, в соответствии с которыми разрешается электронное голосование на общих собраниях акционеров. Эти процедуры широко применяются во всем мире. И мы надеемся, что электронное голосование позволит увеличить процент голосующих акционеров. Однако сейчас ни регистратор, ни центральный депозитарий пока не готовы принимать голоса, поданные таким образом. Я думаю, что в лучшем случае мы сможем реализовать это положение на следующем годовом собрании акционеров, в 2015 году.

Высокое качество корпоративного управления дает возможность привлекать инвестиции с рынка, при прочих равных условиях делает акции более привлекательными для инвесторов

— Обобщая сказанное, основная направленность этих изменений — защита прав акционеров?

— Да, права акционеров, прозрачность бизнеса. Инвестиционный климат во многом зависит от уровня корпоративного управления в стране, и российские «голубые фишки», особенно компании ТЭК, понимая это, постоянно развивают качество корпоративного управления в своих компаниях. Это одно из важных направлений нашей деятельности. Высокое качество корпоративного управления дает нам возможность привлекать инвестиции с рынка, при прочих равных условиях делает наши акции более привлекательными для инвесторов, позволяет организовать работу бизнеса в правовом поле. В марте нынешнего года совет директоров Банка России одобрил Кодекс корпоративного управления для российских компаний. Он состоит из двух частей. Первая — базовые принципы корпоративного управления, вторая — подробные рекомендации, которые должны облегчить практическую реализацию этих принципов. По задумке разработчиков Кодекса, компании должны более детально раскрывать информацию о системе и практике корпоративного управления, в частности, необходимо сообщать о том, какие положения Кодекса соблюдаются, какие нет, при этом объясняя, в силу каких причин они этого не делают. Первый доклад о применении принципов и рекомендаций Кодекса российскими публичными компаниями Банк России планирует сформировать на основе годовых отчетов эмитентов за 2015 год. И в этой связи стоит вспомнить, что годовые отчеты «Газпром нефти» из года в год получают высокую оценку на российских и международных конкурсах. Последний отчет — за 2013 год —

уже завоевал золотую медаль в конкурсе годовых отчетов LACP (League of American Communications Professionals) в сфере «Энергетика — Нефть/Газ/Топливо» и получил серебро на конкурсе ARC Awards в номинации Non-English Annual Reports по категории Oil & Gas Production Services. ARC Awards — самый известный в мире конкурс, оценивающий качество годовых отчетов, и кроме «Газпром нефти» в список награжденных попала лишь еще одна российская компания — «Норильский никель», получившая бронзу. А наши годовые отчеты — это реальное отражение не только состояния бизнеса, но и его прозрачности и нашего отношения к акционерам.

— Качество годового отчета, наверное, не ключевой показатель открытости компании, а тем более всей системы корпоративного управления...

— Безусловно, мы заинтересованы в комплексной оценке системы корпоративного управления с точки зрения соответствия и российской, и международной передовой практике. Серьезное внимание этому уделяет и наш основной акционер — «Газпром», по инициативе совета директоров которого был проведен аудит практики корпоративного управления «Газпром нефти». При этом проводили его специалисты компании KPMG — одной из аудиторских компаний «большой четверки» наряду с Deloitte, Ernst & Young и PwC. Результаты уже понятны, пока обойдусь без конкретики, так как финальная версия отчета еще не готова. Скажу лишь, что «Газпром нефть», объективно, один из лидеров в области корпоративного управления в России, однако увидели мы и направления для развития, которые трансформируем в программу конкретных корректирующих мероприятий. Ее реализация позволит создать компании максимально защищенные условия для работы в правовом поле, повысит качество внутренних коммуникаций в сфере корпоративного управления и обеспечит уверенность руководства и всех заинтересованных сторон в надлежащей практике корпоративного управления.

— Какие-то еще изменения корпоративного законодательства в обозримом будущем ожидаются?

— 2014 год в этом отношении крайне напряженный. До конца года будут еще изменения в положение о раскрытии информации, в законодательства об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью, регистрационных действиях и ценных бумагах. А компаниям группы предстоит большая работа по интеграции нововведений во внутренние документы, организационную структуру и корпоративные процессы. ♦



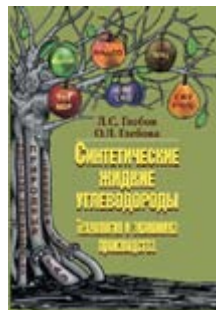
Серия «Нефтегазовый инжиниринг»

СЕКВЕНСНАЯ СТРАТИГРАФИЯ ТЕРРИГЕННЫХ ОТЛОЖЕНИЙ. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПРИМЕНЕНИЕ

Позамент'сер Г.В., Аллен Дж.П.
Ижевск: Издательство «ИКИ», 2014. — 436 с.

Предлагаемая полноцветная книга представляет собой одно из наиболее полных изложений появившегося в конце XX века нового методологического подхода к изучению осадочных бассейнов — концепции секвенсной стратиграфии. Эта методология, основанная на комплексном анализе сейсмических, скважинных и региональных геологических данных, является важным инструментом прогноза месторождений углеводородов и других полезных ископаемых.

Представляет интерес для геологов и геофизиков, занимающихся изучением осадочных бассейнов, терригенных пород и связанных с ними месторождений. Издание выходит при содействии компании «Газпром нефть» в рубрике «Нефтегазовый инжиниринг».



СИНТЕТИЧЕСКИЕ ЖИДКИЕ УГЛЕВОДОРОДЫ. ТЕХНОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА ПРОИЗВОДСТВА

Глебов Л.С., Глебова О.Л.
Москва: Издательский дом «Недра», 2014. — 295 с.: ил.

В монографии изложены основы современной технологии и экономики промышленного производства синтетических углеводородов. Рассмотрены технологическая схема, молекулярно-массовое распределение синтетических углеводородов, критерии технологической эффективности производства, вопросы качества синтетических продуктов и направления их использования, методический подход к оценке эффективности промышленного производства синтетических углеводородов из природного газа в России, матрица реализуемости проектов производства синтетических углеводородов на основе факторов их эффективности.

Для широкого круга работников нефтяной и газовой промышленности, инженеров-технологов, экономистов и менеджеров нефтегазовых компаний.



ПРОБЛЕМЫ ДОБЫЧИ НЕФТИ И ГАЗА. КАПИЛЛЯРНЫЕ ЭФФЕКТЫ В ПОДЗЕМНОЙ ГИДРОДИНАМИКЕ. НОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Свалов А.М.
Москва: Книжный дом «Либроком», 2013. — 112 с.

В книге представлены новые результаты исследований влияния капиллярных сил на фильтрационные процессы в продуктивных пластах. Исследованы закономерности проявления капиллярных эффектов в анизотропных и трещиноватых горных породах, проанализированы механизмы, определяющие эффективность технологий гидрофобизации призабойных зон добывающих скважин, дана корректная физическая интерпретация экспериментальных кривых капиллярного давления. Книга предназначена для научных и инженерных работников нефтегазодобывающей отрасли.



ПЕРЕРАБОТКА НЕФТИ. 2-е изд., пересмотренное

Леффлер У.Л.
Москва: Изд-во «Олимп-Бизнес», 2014. — 224 с.

Книга профессора У.Л.Леффлера представляет собой научно-популярное описание процессов переработки нефти на современном нефтеперерабатывающем заводе. В ней содержатся в концентрированном виде важнейшие сведения о функционировании такого завода в целом и его отдельных блоков и установок, а также о выпускаемых нефтепродуктах — автомобильном бензине, дизельном, реактивном, котельном топливе, коксе, битуме и др. Описаны процессы первичной переработки нефти, процессы, улучшающие качество продукции и максимально повышающие глубину переработки нефти.

Интернет-охват нефтегазохимической отрасли России



RUPEC

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

RUPEC – ведущий информационно-аналитический центр в российской нефтехимической отрасли. Предоставляя в разных форматах – текстовом, презентационном, мультимедийном – информацию по отрасли и отдельным компаниям всем заинтересованным категориям посетителей, выпуская аналитические отчеты по различным направлениям развития отрасли, **RUPEC** не только освещает, но и формирует повестку отечественной нефтехимии. Комментарии аналитиков **RUPEC** регулярно появляются в таких изданиях как «Коммерсант», «Ведомости», «РБК Daily» и других.

www.rupec.ru



портал нашей отрасли

реклама

НОВОСТИ АНАЛИТИКА МНЕНИЯ БЛОГИ ПРЕЗЕНТАЦИИ ВИДЕО

Дороги — это основа развития каждого города, региона, страны. «Газпром нефть» — лидер по производству и продажам битумных материалов в России — помогает строить качественные и надежные дороги. Мы предлагаем новые битумные материалы и технологии, чтобы вы чувствовали себя уверенно на пути к новым достижениям.

БИТУМЫ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННЫХ ДОРОГ



ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ
ПО ВСЕЙ РОССИИ



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНО-
ЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА



ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
БИТУМНЫХ МАТЕРИАЛОВ



Стремиться к большему

WWW.GAZPROM-NEFT.RU