

# «ТЭКу ничего драматического не грозит»

...уверен **Владимир Матиас** — управляющий партнер компании Asset Capital Partners GmbH. Также он убежден, что и в малом нефтегазовом бизнесе не все столь пессимистично. А может быть и гораздо лучше, если вам удастся перевести запасы из ДЗ-СЗ на ABC1.

БЕСЕДОВАЛА ЮЛИЯ КУДРЯВЦЕВА

— Владимир, в 2005 г. многие специалисты, и вы в их числе, давали довольно оптимистические прогнозы относительно развития российских средних и малых нефтяных компаний. Что с этими компаниями происходит в нынешних экономических условиях, что с ними будет в дальнейшем?

— Сегодня существование этих компаний определяют два вектора. Один вектор — это цена на нефть. Здесь наблюдается зависимость: чем ниже цена, тем хуже для компаний. Но, с другой стороны, зависимость эта не совсем прямая. Все цены на нефть выше 30 USD за баррель комфортны для малых и средних нефтяных компаний с низкими затратами на добычу. А говоря о малых и средних компаниях, мы подразумеваем, что они сравнительно дешево добывают, потому что у них меньше затрат на одну скважину или на одну тонну добытой нефти, чем у крупных компаний. Эти компании не должны так сильно страдать при ценах 50-70 USD за баррель. Почему же они все-таки страдают?

Это объясняет второй вектор, второй тренд. Они испытывают трудности или потому, что их программа по развитию месторождений давит серьезно, они не могут с ней справиться и теряют лицензию, или потому, что в свое время набрали кредиты и сейчас не могут их обслужить. В сумме это стимулирует компании к продаже. Сейчас как раз мы видим, что «сдуваются» именно малые компании, которые еще не добывают или только начинают добывать, у которых серьезная программа по капвложениям на 2009-2011 гг. Акционерами этих компаний являются в основном люди, которые тоже остро нуждаются в деньгах. Как правило, они имеют интересы не только в нефтянке, но и в недвижимости и иных отраслях. В России корреляция нефтяного бизнеса с рынком недвижимости очень сильна, а в недвижимости сейчас ситуация непростая, и у таких акционеров не хватает денег на развитие собственного нефтяного бизнеса. Так что мы наблюдаем тренд на продажу этого бизнеса, особенного малого. К нам «заносят» разные активы, начиная от лицензий, лицензионных участков и заканчивая добывающими активами. Люди сейчас готовы «продаваться» по нормальной стоимости, по нормальной оценке.



— Что значит сейчас — по нормальной оценке?

— Если еще год-полтора тому назад люди считали нормальной оценку в 4-5 USD за баррель, то сейчас она составляет 1 USD за баррель добывающих активов. По мировым масштабам это, конечно, очень низкая оценка, по российским меркам она на данный момент нормальная. Цены упали очень серьезно. Люди готовы выходить из бизнеса, некоторые готовы выходить в минимум, потому что, ко все-

## СПРАВКА

**Asset Capital Partners GmbH** — международная независимая компания, предоставляющая услуги по финансовому консультированию коммерческим предприятиям, правительственным организациям и финансовым институтам в реальных секторах экономики: нефть и газ, горнодобывающая и металлургическая промышленность, электроэнергетика, инфраструктура, транспорт, недвижимость.

му прочему, на них давят условия лицензионного соглашения.

**— А насколько комфортно в мире сейчас себя чувствуют малые и средние добывающие компании?**

— Все зависит от того, о какой именно точке земного шара идет речь. В мире ведь 80% нефтяного бизнеса принадлежит государственным структурам, так называемым национальным нефтяным компаниям.

Всего 20%, а может, сейчас и меньше, принадлежит частникам. Тренд на консолидацию под государственной «крышей» был

в последние годы почти везде — в Венесуэле, Боливии, Африке, России. В самом развитом

и цивилизованном частном нефтесекторе Северной Америки (Канада, США) тоже отмечается всплеск активности в сегменте малого нефтяного бизнеса. Многие «успели» выйти из активов на пике и зафиксировали свою прибыль. Важно понимать и помнить, что нефтегазовый сектор тоже очень цикличен. Это и продемонстрировала вторая половина 2008 г. вплоть до сегодняшнего дня. Близорукие и неопытные люди пострадали больше всего — жадность приводит к бедности. Неопытность проявилась в неумении анализировать в первую очередь кредитные риски. Это касается компаний, их акционеров и стран в целом.

**— Какие проблемы возникают у малых и средних независимых компаний с привлечением инвестиций?**

— Проблемы с привлечением инвестиций огромные, особенно в России. В той же Канаде или США это намного проще, там рынок капитала больше, и понимание этого бизнеса лучше. От российских банков денег сейчас добиться или невозможно, или предлагаются кабальные условия под 30-50% годовых. Заемное финансирование из-за рубежа для малого и среднего бизнеса фактически закрыто.

**— С чем это связано? С высокими рисками?**

— Да, огромные риски и отсутствие ликвидности в банковском секторе. Ведь суть

нынешних кризисных явлений такова, что если в 1998 г. кризис был только в России, а снаружи все было нормально, то сейчас кризис везде. И если раньше зарубежные банки — немецкие, французские, английские — могли спокойно кредитовать, то и там сейчас наблюдаются колоссальные проблемы с ликвидностью. Таким образом, малые компании, в нефтянке в том числе, не могут привлечь заемные средства из-за рубежа. Если раньше, например, тот же BNP PARIBAS давал кредиты худо-бедно добывающей компании на основе аудита запасов (resource based financing), то на сегодняшний момент компания уже должна показывать конкретные результаты по добыче и, таким образом, снижать риски кредитования. На данный момент под средние и малые нефтяные компании с нулевым или начальным уровнем добычи вы деньги за рубежом ни в BNP PARIBAS, ни в Societe General, ни в Standard bank, ни в UniCredit сейчас не «поднимете». Это означает, что давление на компании будет усиливаться: им же нужно либо перекредитовываться, либо привлекать средства. Следовательно, и дальше все больше активов будет выставляться на продажу. Надо не забывать, что тренд на консолидацию в нефтяном бизнесе в России как таковой не закончен. Я не исключаю даже, что еще какие-то крупные нефтяные киты объединятся. Консолидация рынка на сегодняшний день еще не завершена, он под большим давлением «сброса» активов.

**— Что вы посоветуете компаниям, какие шаги им надо предпринять, чтобы увеличить вероятность получения инвестиций?**

— Прежде всего, пытаться любым способом выйти на добычу, увеличить добычу, снять ресурсозапасные риски, то есть, на нефтяном жаргоне, перейти из ДЗ-СЗ на АВС1. Тому, кому удастся сделать этот шаг и превратиться из малодобывающей или недобывающей компании в хорошую добывающую компанию, считайте, повезло. Потому что тогда у него возникает возможность обеспечения за счет нефтяных потоков и какая-то надежда на финансирование, в том числе зарубежными банками. Российские банки по-прежнему останутся очень дорогими и еще менее институциональными.

**— А не получается ли здесь замкнутый круг — для того чтобы увеличить добычу, необходимо внедрить какие-то технологии, которые также требуют инвестиций?**

— Не обязательно. Что такое малая нефтяная компания? Типичная малая компания — это несколько скважин. Каких-то особенных технологий добыча не требует.

**— Как же быть с распространенным утверждением, что малые компании — пионеры во внедрении инноваций, им проще опробовать и запустить какую-то технологию, чем крупным компаниям?**

— Да, они пионеры в освоении новых технологий, во внедрении инноваций, когда у них есть деньги, когда у



них все хорошо. А сейчас у них не все хорошо. Однако надо сделать одну оговорку. Мы вот говорим, что все плохо, а ведь есть компании, у которых действительно все хорошо. Это компании, которые смогли выйти на добычу, которые смогли оптимизировать затраты, менеджмент которых профессионален. Это те компании, у которых адекватные и смотрящие вперед акционеры, и где весь раунд, весь производственный цикл достижения нового уровня добычи полностью профинансирован, например, как проектное финансирование. Этих компаний мало, но они есть, и они еще более усилят свою позицию на рынке. К сожалению, одна из проблем российских компаний вообще — это приказной порядок управления компанией и ее менеджментом. Даже если профессиональные менеджеры (финансисты, кредитные специалисты, стратеги) и предостерегали своих акционеров от неправильных решений, акционеры их не слушали, и направляли, например, средства от проектного финансирования конкретных проектов на иные, в основном сырые проекты. Это «работает» в условиях общей эйфории и доступа к кредитным средствам, и является токсическим или даже смертельным в момент кризиса. Вообще, кредит, как целебный яд, помогает только в малых и хорошо продуманных дозах, и вредит или убивает в больших.

**— А какова ваша оценка, каким вообще выйдет отечественный ТЭК из кризиса?**

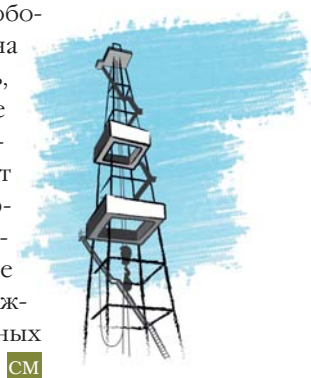
— Это зависит, прежде всего, от цены на нефть. Думаю, что в среднесрочной перспективе ТЭКу ничего драматического не грозит, потому что цена все-таки поднимется до 70 USD за баррель. Вряд ли она будет больше ста, хотя нужно быть готовыми и к кратковременным «ныряниям» под планку в 50 USD, возможно даже до 30 USD. Сейчас 30 USD за баррель — действительно пограничная цена: кто добывает по себестоимости ниже 20 USD, выиграет всегда. Россия добывает довольно дорого. Если компании смогут эффективно наладить свой менеджмент, снизить затраты, то российскому ТЭКу фактически ничто не грозит, хотя время «звездных» доходов прошло.

У ТЭКа есть одна реальная угроза — запасы истощаются. Россия в мире по запасам нефти находится явно не на первом месте. Здесь всего 4,5% мировых доказанных запасов. Это не так много. В России нет столько нефти, как все привыкли думать. Газа — да, но ведь и потребляется огромное его количество. Много газа идет на экспорт, и внутреннее потребление очень велико. Надо более эффективно налаживать процессы энергосбережения в России. Газ до сих пор тратится нещадно, сжигается неэффективно. В российском ТЭКе в этом направлении работы еще непочатый край. Отрасль находится не в середине своего пути, а в начале. Нам нужно спуститься с небес на землю, нужно понять, что Россия не является какой-то супердержавой в нефти. В газе — да. Но, повторюсь, у нас как запасы хорошие, так и потребление огромное. А пополнение запасов газа не происходит так быстро. Это на данный момент и показывает динамика замещения добывающих активов «Газпрома». К сожалению, несмотря на огромные возмож-

## Нам нужно спуститься с небес на землю, нужно понять, что Россия не является какой-то супердержавой в нефти

ности и доступ к финансированию с 2001 по 2009 гг., «Газпром» так и не смог запустить ни одного приличного добывающего проекта. Все проекты — наследие 1980-90-х гг. Здесь нужно действовать более активно и целеустремленно. Потенциал, технологии, опыт и люди для этого есть.

Кроме того, я глубоко уверен, что нужно деполитизировать энергоресурсы в России. То, что в отрасли много политики, говорит о том, что менеджмент на разных уровнях здесь и за рубежом не до конца квалифицирован и очень эмоционален. У нас есть газ — это замечательно, но не надо делать из него предмет политического торга. Давайте продавать его спокойно, без каких-то политических рывков, как это делалось со времен «холодной войны» (первые международные контракты на поставку советского газа были подписаны в 1968 г. с Австрией). А это были не самые легкие политические времена. Владение газом само по себе не приносит прибыли. Европа — мощный и надежный потребитель данного энергоносителя. И здесь России также нужен хладнокровный прагматический подход в качестве надежного партнера-поставщика. Излишняя эмоциональность, метания из стороны в сторону и обоюдные запугивания не на руку, в первую очередь, России. Ведь потребление газа может в Европе и снизиться — например, за счет новых источников энергии и доступа к новым поставщикам (СПГ). Газ не оружие, а мирное и надежное сырье — одна из главных валют России.



СМ