

Интернет-журнал «Наукovedение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

Том 8, №4 (2016) <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol8-4>

URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/02EVN416.pdf>

Статья опубликована 01.07.2016.

Ссылка для цитирования этой статьи:

Перфильев С.В., Соломонов А.П. Ключевые аспекты консолидации в мировой нефтеперерабатывающей промышленности на современном этапе // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №4 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/02EVN416.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 339.91

Перфильев Сергей Валерьевич

ФГБОУ ВПО «Рязанский государственный радиотехнический университет», Россия, Рязань¹
Заведующий кафедрой «Государственного, муниципального и корпоративного управления»

Доктор экономических наук, профессор

E-mail: Elena_solomonov@mail.ru

Соломонов Алексей Павлович

ФГБОУ ВПО «Рязанский государственный радиотехнический университет», Россия, Рязань

Доцент кафедры «Государственного, муниципального и корпоративного управления»

Кандидат экономических наук

E-mail: Elena_solomonov@mail.ru

**Ключевые аспекты консолидации в мировой
нефтеперерабатывающей промышленности
на современном этапе**

Аннотация. На современном этапе развития мировых рынков нефти и газа постепенно формируется единое энергетическое пространство, способствующее постепенной консолидации его основных субъектов. Вместе с тем, для нефтегазовых компаний в этом пространстве характерна разная специализация: международные нефтяные компании, национальные нефтегазовые компании и частные компании. Их стратегии и показатели транснационализации деятельности существенно различаются, что, например, ограничивает деятельность национальных нефтегазовых компаний в сегменте мировой нефтепереработки. Между тем, в условиях глобализации мировой энергетики, наблюдается интеграция нефтегазовых компаний в смежные направления бизнеса. Это происходит в условиях обострения конкуренции в сегментах добычи сырья, а также переработки и сбыта, и нефтепродуктов. Происходит постепенное усложнение инвестиционных стратегий компаний, методов управления ими. Изменяется и географическая диверсификация нефтегазовых корпораций, которые в большинстве своем охватывают всю технологическую цепочку в отрасли. В целом, в результате неустойчивости ценовой динамики на мировом рынке нефти наблюдается усложнение условий дальнейшего развития мирового нефтегазового бизнеса. Национальные нефтегазовые компании становятся все более конкурентоспособными по сравнению с международными компаниями из развитых стран. Российским компаниям пока не удастся закрепиться в мировом секторе нефтепереработки ввиду того, что они сравнительно поздно начали процесс своей интернационализации.

¹ 390035, г. Рязань, ул. Гоголя, д. 47, кв. 40

Ключевые слова: международные нефтегазовые компании; национальные нефтегазовые компании; вертикально-интегрированные компании; мировая нефтепереработка; мировой рынок нефти и газа

На современном этапе ключевыми тенденциями развития мирового рынка энергоносителей, определяющими его развитие, являются: формирование единого энергетического пространства; усиление взаимопроникновения страновых и региональных энергетических структур. Эти тенденции объективно способствуют усилению взаимозависимости субъектов мировой энергетики, дальнейшей консолидации их усилий для обеспечения надежного, устойчивого энергоснабжения регионов и стран в условиях дестабилизации мировых цен на нефть и обострения социально-политической напряженности вокруг некоторых стран-производителей. Поэтому способность к мобильным и эффективным изменениям является в настоящее время одним из базовых конкурентных преимуществ в стратегиях любых энергетических корпораций.

В целом, все участники мирового нефтегазового рынка (корпорации), в соответствии с критерием числа стран, где компания ведет свою деятельность, а также исходя от объемов запасов углеводородов, могут быть «разложены» в следующей типологической матрице:

		Запасы углеводородов	
		Небольшие	Большие
Количество стран, в которых компания ведет деятельность	Большое	1 Мировые энергетические компании и международные ННК	4 Мировые энергетические компании, обладающие значительными сырьевыми ресурсами и создающие интегрированную цепочку стоимости
	Небольшое	2 Средние МНК и ННК, запасов которых недостаточно для удовлетворения внутреннего спроса	3 а) ННК, инвестирующие прибыль в развитие международных проектов; б) ННК, слабо развивающие международную деятельность

Рисунок 1. Матрица классификации нефтегазовых корпораций

В первом квадранте расположены международные нефтегазовые компании (МНК), которые формируют интегрированные цепочки ценности. Эти компании располагают уникальными технологиями и опытом осуществления бизнеса, однако чаще всего не имеют собственных сырьевых запасов. В этой группе МНК конкурируют с национальными нефтегазовыми компаниями (ННК) и между собой за доступ к месторождениям нефти и газа в целях обеспечения долгосрочного роста. Компании этой группы, как правило, осуществляют

производство высококачественных нефтепродуктов для узкого круга потребления (высокотехнологичные легкие дистилляты).

Во втором квадранте представлены частные нефтегазовые компании, еще не являющиеся мировыми лидерами и лишь начинающие активно осваивать зарубежные рынки, а также ННК, стратегия которых нацелена на обеспечение надежных поставок углеводородов на внутренний рынок. Эти ННК представлены в сегменте нефтепереработки, но для целей внутреннего потребления и производят виды нефтепродуктов, на которые есть спрос на нем (в основном это средние дистилляты).

В квадранте 3 – крупнейшие ННК, которые можно дифференцировать на две группы. К первой из них относятся ННК, которые контролируют запасы нефти и могут инвестировать большой объем прибыли от добычи в развитие нефтедобычи и нефтепереработки в своих странах, а также в международные проекты. Ко второй группе относятся ННК, которые испытывают последствия дефицита инвестиций в течение длительного периода времени, либо последствия коррупции в стране, поэтому их ключевой задачей является привлечение инвестиций для разработки национальных месторождений и приращения мощностей нефтедобычи. Эти компании в краткосрочной перспективе не стремятся выйти за пределы внутреннего рынка и на международном уровне почти не действуют. Что касается нефтепереработки, то компании этой группы сосредотачивают свою деятельность также на производстве нефтепродуктов для внутреннего рынка.

В квадранте четыре располагаются крупнейшие мировые энергетические ТНК, являющиеся лидерами рынка, обладающие широкими запасами углеводородного сырья, большими мощностями по переработке нефти. Они являются не только активными производителями нефтепродуктов разных товарных групп, но также их экспортерами как в развитые, так и в развивающиеся страны.

Для анализа интернационализации нефтегазовых корпораций важную роль играет показатель их транснационализации. Российским компаниям, чтобы сравниться по данному показателю с ведущими ННК и МНК, необходимо использовать их положительный опыт в сфере интернационализации. При этом в науке разработан подход, согласно которому для превращения компании в крупного игрока мирового рынка энергоносителей, используется матрица, сопоставляющая запасы компании с количеством стран ведения бизнеса, служащая основой для классификации стратегических приоритетов нефтегазовых компаний на мировом рынке в зависимости от того, в какую группу (МНК или ННК) входит компания. Важная тенденция, которая получается при анализе данной матрицы, заключается в том, что МНК имеют большую свободу выбора в числе стран осуществления своей деятельности, тогда как у ННК зарубежная деятельность ограничена. Данное обстоятельство играет, по мнению автора, принципиальную роль с позиций настоящего исследования, поскольку указывает на ограниченность деятельности ННК не только в сфере нефтедобычи, но и в сегменте мировой нефтепереработки. Поэтому считаем, что стратегия производства и сбыта нефтепродуктов для компаний этой группы еще длительное время будет иметь национальный (и частично региональный) характер, что обусловлено как высокими потребностями быстро развивающихся экономик, где в основном базируются ННК, во всех видах дистиллятов, а также невысоким уровнем качества и экологичности производимых нефтепродуктов, что, скорее, противоречит, чем отвечает требованиям современного мирового рынка нефтепродуктов.

В последние годы позиции ННК в рейтингах глобальных энергетических компаний серьезно усилились. Так, в рейтинге по интегральному показателю PIW, объединяющему несколько ключевых показателей (добыча углеводородов и газа, запасы углеводородов и газа,

объемы продаж и мощности по нефтепереработке), 13 компаний из первой двадцатки – из развивающихся стран.

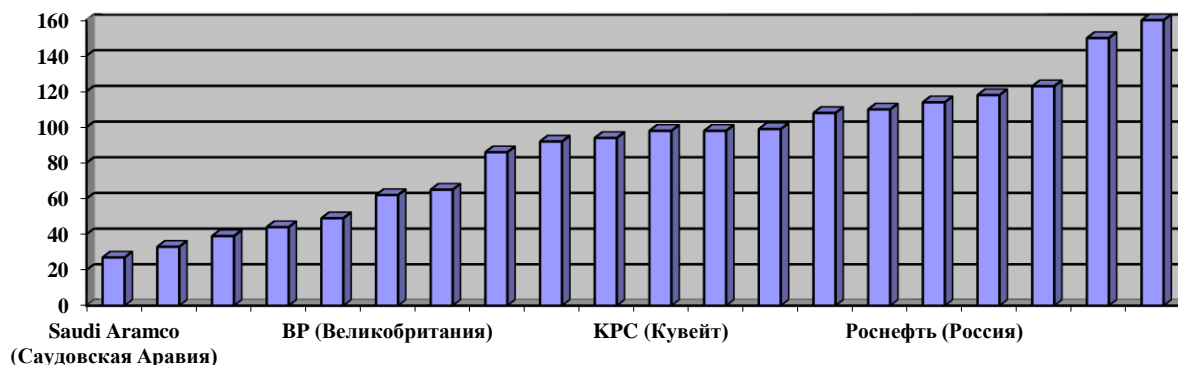


Рисунок 2. TOP-20 нефтегазовых компаний мира по величине интегрального показателя PIW (источник: Top-50 Petroleum Intelligence Weekly (PIW ranking) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://storage.pardot.com/19202/60000/PIW_Top_50_Nov_2013.pdf)

Примечания: в скобках указана страна базирования; в методологии составления индекса применяется обратный порядок значений, когда лидер имеет наименьший индекс.

К ключевому конкурентному преимуществу российских нефтегазовых компаний относится качество и размер их ресурсной базы, по которому им нет равных среди прочих МНК и ННК в мире (рис. 3). По данным показателям в 12 ведущих компаний мира входят три российские компании. При этом по запасам жидких углеводородов лидирует компания «Роснефть».

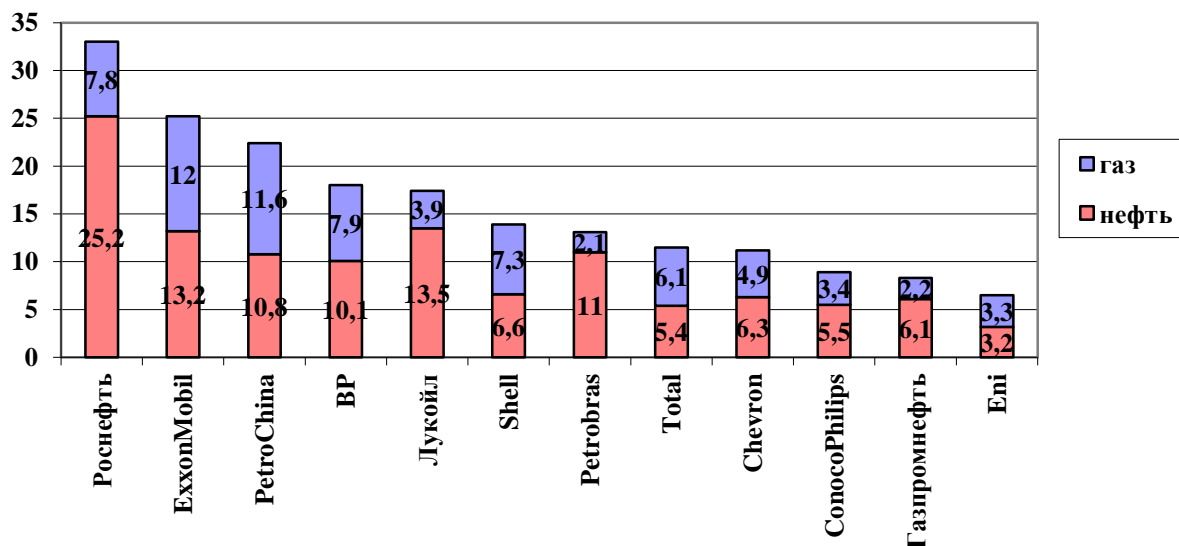


Рисунок 3. Сопоставление запасов нефти и газа у ведущих нефтегазовых компаний мира, млн. барр. тнэ, 2013 г. (источник: годовой отчет компании «Роснефть» за 2013 г.)

В результате формирования глобального энергетического рынка международная деятельность энергетических компаний усиливается, а также заметна их интеграция в смежные направления развития бизнеса. Так, например, современные энергетические ТНК стремятся сосредоточить в своих стратегиях весь комплекс видов деятельности – добычу нефти, нефтепереработку, маркетинг и сбыт, транспортировку и хранение. Поэтому в чистом

виде в конкурентном поле мировой нефтепереработки нельзя говорить о крупнейших «нефтеперерабатывающих корпорациях», а принято оперировать понятием «энергетические корпорации», «нефтегазовые корпорации», занимающиеся в том числе и нефтепереработкой, которая неотрывно связана с добычей углеводородов.

В настоящее время МНК и ННК ставят перед собой весьма четкие цели по поводу своей деятельности и дальнейшего развития. Примером может служить опыт компании Statoil, которая имеет четкую стратегию осуществления геологоразведки (бурение высокодебитных скважин и поиск крупных месторождений) и стратегии покупки активов (нетрадиционные запасы). Также ей было принято решение отказа от розничной торговли нефтепродуктами, что свидетельствует о том, что компания намеревается осуществить реструктуризацию цепи создания стоимости.²

По мнению экспертов, в отрасли все четче проявляется новая модель, в основе которой лежит специализация на каком-либо одном направлении (или разведка и добыча, или транспортировка и хранение, или переработка и сбыт). Многие ННК приходят в сегмент переработки и розницы для расширения клиентской базы и получения возможностей влияния на вектор развития рынка в целом и технологий в частности. ННК имеют разные мотивы для расширения собственного бизнеса, а в своей стратегии они могут акцентировать внимание на переработке и сбыте. Некоторые крупные МНК, напротив, от деятельности в данном сегменте отказываются, что происходит путем продажи активов.³

В целом следует отметить обострение конкуренции в отрасли и усложнение условий деятельности для МНК и ННК как в сегменте добычи, так и в сфере переработки и сбыта⁴. Для удержания своих конкурентных позиций компании должны концентрировать свои усилия на профильных направлениях деятельности и должны адаптироваться к динамичным изменениям, совершенствуя свою организационную структуру.

Одним из наиболее важных принципов в реализации международной деятельности нефтегазовой корпорации, которая стремится к достижению лидерства на мировом рынке, является развитие стратегии географической диверсификации. Эволюция развития международного нефтяного бизнеса только подтверждает, что на всех этапах развития важнейшими задачами нефтяных компаний были: освоение новых месторождений, расширение сфер влияния, приращение ликвидных запасов. Иными словами, географическая диверсификация важна на этапе становления крупной нефтегазовой корпорации, а мощности по переработке, транспортировке у нее появляются уже параллельно с основным видом бизнеса – добычей нефти, который на определенном этапе развития перестает быть основным, а становится лишь базовым, тогда высокой рентабельности и прибыльности корпорация достигает уже в других сферах деятельности.

В результате более чем столетнего периода эволюции стратегий нефтегазовых ТНК инвестиционные стратегии компаний усложнились, одновременно претерпели изменение методы и формы управления, их организационные структуры, прошедшие путь от трестов и картелей первого поколения до формирования нефтяных супермэйджоров. В ходе этой эволюции модифицировалась и стратегия диверсификации нефтегазовых корпораций. Большинство ведущих нефтегазовых ТНК была поставлена в своих странах цель по достижению лидерства в области добычи и современной переработки нефти и газа. Такая

² Пульс деловой жизни: сравнительный анализ 10 основных рисков и возможностей в 2013 году и в последующий период – Нефтегазовая отрасль. – Ernst & Young, 2013. – 41 с. (С. 6).

³ Там же. – С. 7.

⁴ Там же. – С. 27.

стратегия, как отмечают в литературе, была провозглашена такими гигантами, как British Petroleum, Conoco Phillips, Exxon Mobil, RoyalDutch Shell, Total и другими крупнейшими ТНК.⁵

Географическая диверсификация в стратегиях ТНК также существенно изменилась: крупнейшие нефтегазовые ТНК преобразовались до компаний, охватывающих все технологическую цепочку, включая добычу и переработку углеводородов (downstream и upstream), а также стали увеличивать инвестиции в разработку как традиционных, так и новых месторождений в Африке, Азии, Латинской Америке, Северной Европы, СНГ. При этом наращивание своего присутствия в добывающем секторе развивающихся стран мы объясняем не чисто соображениями обеспечения национальных рынков стран базирования энергоносителями (эта задача для развитых стран на данный момент уже была решена), а стремлением обеспечения своих нефтеперерабатывающих мощностей дешевым сырьем и, в итоге, повышением прибыльности своей деятельности. Поэтому необходимо отметить смещение акцента в деятельности нефтегазовых корпораций от извлечения нефти к производству нефтепродуктов, а позднее – к газонефтепереработке и производству нефтехимической продукции. Данные изменения обусловили необходимость формирования системы эффективного менеджмента в области производства и сбыта новых для компаний видов продукции.

Эволюция нефтегазовых корпораций на современном этапе происходит в контексте кардинальных, беспрецедентных изменений в мировом энергетическом пространстве. Важнейшим из них является выход нефтегазовых корпораций на уровень глобального управления мировым ТЭК. В этой связи зачастую крупнейшие ТНК себя позиционируют не как просто нефтегазовые, а как энергетические компании.

За последние пятнадцать-двадцать лет выход национальных нефтегазовых корпораций (ННК) на зарубежные рынки также стал ключевой тенденцией мирового рынка энергоносителей: за 1995-2005 гг. количество таких компаний на зарубежных рынках выросло с шести (CNPC, JNOC, KNOC, KPC, Petrobras и Statoil) до 28, а число стран-реципиентов – с 88 до 230. К кризисному 2008 году таких компаний уже стало 40, а объем добываемой ими нефти вырос в 25 раз. Деятельность ведущих пяти ННК, куда входят CNOOC, CNPC, ONGC, Petrobras и Sinores, в настоящее время осуществляется в 85 странах.

В результате резкого возрастания цен на нефть в начале текущего столетия изменилось соотношение сил в мировом энергетическом пространстве в пользу усиления контроля ННК над ресурсной базой мирового рынка нефти (появился даже специальный термин «ресурсный национализм»), что привело к серьезному усложнению условий для развития мирового нефтегазового бизнеса. При этом следует указать, что группа ННК представлена широким диапазоном нефтегазовых корпораций – от имеющих огромные запасы нефти и стремящихся максимизировать прибыль в результате их освоения, добычи и экспорта, до компаний, которые владеют сравнительно меньшими запасами и часто даже импортирующими нефть.

Положение ННК на мировом рынке во многом определяется не только итогами реализации их коммерческих задач, но и государственной экономической политикой стран своего базирования: помимо достижения своих задач, ННК часто являются инструментов реализации государственной политики соответствующих стран.

В течение последнего времени со стороны ННК была проявлена высокая активность на зарубежных рынках в поисках возможностей приобретения дополнительных добывающих

⁵ Косырева Н.С. Эволюция стратегических приоритетов международных и национальных нефтегазовых компаний: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – М., 2013. – 26 с. (С. 10).

активов и запасов с целью обеспечения поставок и увеличения добычи. Большинство сделок, заключаемых ННК, являются инвестициями на внешних рынках (около двух третей сделок с участием ННК). В последнее время также заметную активность проявляют ННК и в строительстве новых нефтеперерабатывающих мощностей, стремясь не экспортировать сырье в развитые страны, а самостоятельно его перерабатывать (особую активность в этом направлении проявляют ННК Китая).

Мы полагаем, что ННК становятся все более достойными конкурентами для международных нефтегазовых компаний (МНК) из развитых стран. Уменьшение доказанных запасов нефти в развитых странах и усложнение доступа МНК на рынки стран ОПЕК изменяют конфигурацию международной предпринимательской среды для МНК. Еще совсем недавно они попросту пополняли свои резервы сырья за счет выхода в обеспеченные нефтью развивающиеся страны (и готовность открытия своих ресурсов для разработки лидирующим МНК обсуждалась в Венесуэле, Иране, России, Саудовской Аравии). Однако указанные страны в докризисный бум развития мирового рынка нефти накопили и обеспечили себя колоссальными валютно-финансовыми ресурсами для самостоятельной реализации новых проектов. Так, Саудовская Аравия и Иран оставили свой нефтегазовый сектор в введении ННК. В России произошло усиление позиций государственных компаний и пересмотрены условия участия зарубежных партнеров (не в их пользу) в освоении месторождений Арктического шельфа и о. Сахалин. В Венесуэле на балансах ННК находится 80% национальных резервов нефти, и они закрыты для МНК.

Поэтому МНК с каждым годом становится все труднее получить доступ к перспективным месторождениям в мире, однако они сохраняют лидирующие позиции в переработке нефти и международной торговле нефтепродуктами, а также осуществляют контроль над транспортировкой и танкерным флотом. Данное обстоятельство, по мнению автора, представляется очень важным, поскольку обуславливает перспективную специализацию МНК в международном разделении труда как производителя нефтепродуктов, поэтому контуры их стратегического развития должны смещаться в сторону диверсификации производства продуктов нефтепереработки, повышения их качества, всемерного учета экологического фактора (опять же – для наращивания спроса в страны ЕС и США, предъявляющих жесткие экологические требования). Перспективным направлением для МНК является и развитие возобновляемой энергетики, хотя мы достаточно сдержанно относимся к ее активному развитию, что подтверждается прогнозами авторитетных отраслевых организаций.

Таким образом, в современных условиях на мировом рынке энергоносителей наблюдается усиление позиций ННК, однако налицо их ярко выраженная «добывающая» специализация: они обладают контролем над значительными ресурсами нефти и газа, но пока не проявляют (за исключением отдельных компаний) особой активности в секторе мировой нефтепереработки. МНК своего лидирующего положения не теряют, что обусловлено их специфическими преимуществами в секторе downstream.

Следует весьма осторожно относиться к мнениям о том, что процесс интернационализации для МНК из развитых стран завершен. Определяющими факторами для их интернационализации, как отмечают эксперты, продолжают служить: возможность получения доступа к новым, быстрорастущим рынкам; диверсификация производства

нефтепродуктов; уменьшение рисков, связанных со снижением цен на нефть; интеграция сбытовой цепи для получения дополнительной прибыли.⁶

Для российских вертикально интегрированных нефтяных компаний рост масштабов международной деятельности (например, увеличение своих зарубежных активов) ведет к появлению новых стимулов для осуществления международных инвестиций (повышение эффективности своей деятельности за счет международного маневрирования ресурсами внутри компании). Вместе с тем, автор отмечает, что и российские ВИНК пока не закрепились за рубежом в секторе переработки нефти и их деятельность по производству нефтепродуктов пока сосредоточена в пределах внутреннего рынка и направлена на удовлетворение в основном внутренних потребностей.

Важной стратегической целью российских ВИНК является занятие достойного места среди лидеров мирового энергетического рынка. Мы полагаем, что на мировом рынке нефтепродуктов российские компании на начальном этапе могли бы позиционировать себя на рынке средних дистиллятов, наращивая их экспорт в страны постсоветского пространства и крупные развивающиеся страны (Китай, Индию).

Глобальный финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. предшествовал современной стадии развития нефтегазовых корпораций, и в его результате выяснилось, что для повышения конкурентоспособности, улучшения доверия со стороны инвесторов, формирования новых возможностей развития, увеличения капитализации и реализации долгосрочных планов российским вертикально интегрированным нефтегазовым компаниям необходимо развитие систем корпоративного менеджмента, внедрение систем управления рисками, повышение уровня прозрачности и качества финансовой отчетности.

Необходимо осознавать, что интернационализация нефтегазовой компании и ее успешное закрепление в сегменте мировой нефтепереработки возможны только при выполнении всех указанных параметров. Однако российские нефтегазовые компании, в силу ряда исторических обстоятельств, довольно поздно начали процесс своей интернационализации, выбирая из двух стратегий: 1) самостоятельное выстраивание международных интегрированных цепочек ценностей; 2) наращивание ресурсной базы на основе покупки зарубежных активов и активного участия в международных инвестиционных проектах.

Ограниченность международной деятельности ННК, на которую мы указывали выше, подтверждается тем, что МНК, супермэйджоры, активно позиционируют себя на мировом рынке нефтепродуктов, в целом не допуская туда другие компании. Это обусловлено тем, что, например, шесть ведущих компаний (BP, Chevron, ConocoPhillips, ExxonMobil, Shell, Total) имеют капитализацию в размере приблизительно 1,25 трлн. долл. и огромные объемы переработки нефти (например, у BP он составляет 250 млн. т). Поэтому неоспоримо, что указанные компании формируют мировой рынок нефтепродуктов и определяют тенденции его развития.

Представляется, что данные корпорации представляют собой образцы, к чему российская отрасль нефтепереработки и российские вертикально интегрированные нефтяные компании должны стремиться. Эти корпорации имеют давнюю историю (многим из них более ста лет) и они оперируют в рамках некой метастратегии (стратегии стратегий) определяющей направления развития компаний и на базе которой выстраивается стратегический цикл деятельности компании.

⁶ Национальные нефтяные компании – новый вид международных нефтяных компаний? – Эрнст энд Янг СНГ, 2009.

Основной предпосылкой высокого уровня конкурентоспособности указанных компаний является то, что они представлены во всех звеньях стоимостной цепи, они пытаются присутствовать во всех областях и отраслях современной энергетики (не только по традиционным углеводородам, но и по альтернативным возобновляемым энергоносителям). Как правило, в данных компаниях присутствует три ключевых операционных сегмента: разведка и добыча; переработка и сбыт; альтернативная энергетика. Компании выстроены таким образом, что, например, сегмент переработки и сбыта управляется отдельно, в его главе стоит СЕО (исполнительный директор), т.е. данный сегмент фактически является автономной компанией. Данная схема принципиально отличается от той, что применяется в российских нефтегазовых корпорациях с вертикальной интеграцией.

Конечно, степень автономии сегмента нефтепереработки различается в ведущих зарубежных энергетических корпорациях, однако, это свойство супермэйджоров абсолютно не характерно для российских вертикально интегрированных компаний. Основным отличием российских компаний от ведущих нефтегазовых корпораций заключается не только в том, что российские компании имели благоприятную среду для своего развития за счет режима пошлин, создававшего тепличные условия для отечественных компаний, не позволяя им становиться действительно конкурентными. Исторически и географически российская нефтепереработка сформировалась так, что вертикальная интеграция фактически была предопределена этими факторами, а режим таможенных пошлин способствовал еще большему укреплению вертикальной интеграции.

По существу, самая существенная разница состоит в том, что между сегментами крупной зарубежной нефтегазовой компании существуют и функционируют эффективные независимые рынки, которые формируют «прослойки» между переработкой, добычей и сбытом. Так, например, именно поэтому в компании ВР объем переработки напрямую не связан с объемом добычи, а реализация через розничную сеть не обусловлена переработкой: служба маркетинга реализует на 40% больше, чем добывает компания. В России таких «прослоек» из рынков попросту нет и имеет место быть приблизительно следующая ситуация: из 100% добытой нефти 70% перерабатывается на своих НПЗ, а 30% продается; из 70% переработки 50% реализуется на своих АЗС либо через собственные каналы сбыта и 30% идут крупным или мелким оптом. Получается, что качественно российские компании работают иначе, нежели международные, что отчасти объясняется режимом таможенных пошлин, а отчасти тем, что описанные рынки («прослойки») пока не сформированы.

У компании ВР, помимо 18 нефтехимических комплексов и 22 тыс. АЗС есть 23 НПЗ, но степень владения этими заводами со стороны головной компании варьируется: лишь 9 из них полностью принадлежат компании, а остальные заводы – через совместные предприятия. В данном контексте следует остановиться на таком понятии как Fuels Value Chains (это близкий аналог российской вертикальной интеграции), представляющем собой зону, в пределах которой НПЗ имеет логистическое преимущество, преимущество по сырью (которое он получает для переработки) и, таким образом способен работать весьма эффективно и давать высокую маржу переработки нефти. В США есть такие заводы, которые компания считает более оправданными (на Среднем Западе страны), в заводы, расположенные к югу страны, компания, напротив, планирует к продаже, поскольку в условиях текущей рыночной конъюнктуры считает работу с этими заводами неэффективной.

Стратегические инициативы международных нефтегазовых компаний в области нефтепереработки в последние годы могут быть условно разделены на три большие группы:

- сокращение объемов нефтепереработки (примером является продажа компанией ВР завода Коритон в Великобритании и сети АЗС в Греции и Франции; компанией Shell – завода Стэнлоу и сети АЗС в Чили);

- трансформация деятельности, т.е. мероприятия, направленные на рост эффективности существующих активов (компании стремятся получить от них больше маржинального дохода, снижают издержки, делают активы более гибкими и эффективными);
- расширение деятельности, которого в настоящее время фактически не наблюдается на североамериканском и европейском рынках ввиду нестабильной макроэкономической ситуации последних лет. Однако, вряд ли из этого можно сделать вывод, что глобальная нефтепереработка имеет тенденцию к снижению. Так, например, по оценкам, КНР в ближайшие годы будет требоваться по одному крупному заводу международного масштаба в год, что свидетельствует о возможном распределении инвестиционных и организационных приоритетов крупных международных нефтегазовых компаний.

Таким образом, имеется инвестиционная среда, обусловленная на традиционных рынках снижающейся маржей нефтепереработки и невысокой маржей розничной торговли нефтепродуктами, что вряд ли можно характеризовать как привлекательный инвестиционный климат. Поэтому ключевые приоритеты для нефтегазовых компаний в области нефтепереработки – интенсивное развитие по пути второго стратегического направления, нацеленного на оптимизацию существующей базы активов, увеличении глубины переработки.

При этом необходимо учитывать смещение международных инвестиций в нефтеперерабатывающей промышленности в Индию и в Китай. Однако присутствие крупных нефтегазовых компаний на всех этапах стоимостной уже цепи уже несколько теряет свою актуальность, поскольку, например, есть целая группа европейских компаний, которые занимаются исключительно переработкой (MOL, OMV, Petroplus), поэтому считается, что крупным энергетическим корпорациям, в случае снижения эффективности, проще продать свои активы этим компаниям, поскольку они могут управлять заводами по переработке нефти с меньшими затратами, т.е. более эффективно.⁷

Данное обстоятельство, пожалуй, следует считать переломным, ключевым этапом в динамике, поскольку в настоящее время внутри крупных энергетических ТНК добыча, разведка, сбыт и переработка конкурируют за капитал фактически на равных началах. Это, безусловно, не означает, что в ближайшие годы крупные компании способны расколоться на сегменты, однако данная тенденция проявляется все четче. Хотя данная операционная схема имеет существенное отличие от схем, привычных для российских вертикально интегрированных нефтяных компаний, им придется при выходе на мировой рынок нефтепродуктов конкурировать именно в таких условиях.

Наконец, в данном разделе работы автор акцентирует свое внимание на экологических аспектах корпоративных стратегий ведущих нефтегазовых ТНК.

В последние несколько лет для мировой нефтепереработки сложилась исключительно комфортная ситуация, когда цена на светлые нефтепродукты росла вдвое быстрее, нежели мировая цена на сырую нефть. Рост прибыльности данной отрасли приводит к тому, что основные нефтедобывающие страны начали активное строительство и введение новых мощностей по переработке нефти, чтобы осуществлять экспорт нефтепродуктов и нефтехимических товаров, а не сырья.

⁷ Михайлов С.В. Стенограмма выступления докладчика // семинар «Нефтепереработка: мир и Россия» ИМЭМО РАН, 22 марта 2011 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imemo.ru/ru/conf/2011/22032011/220311_1.pdf.

При этом, общемировой тенденцией, которая наиболее ярко проявилась в развитых странах – основных импортерах нефтепродуктов, явилось ужесточение норм экологического законодательства, которое направлено на уменьшение вредных выбросов при сгорании топлива, а также на постоянное возрастание требований по качеству нефтепродуктов.⁸

Экологические аспекты развития занимают все более значимое место в числе приоритетов развития мировой экономики и в корпоративных стратегиях международных нефтегазовых компаний, поскольку обострение глобальной экологической проблемы в последние десятилетия происходило достаточно интенсивно. Сегодня следует отметить серьезное внимание международных организаций к росту эффективности природоохранных мероприятий, что особенно характерно для развитых стран и региональных интеграционных объединений, где экологические ценности все активнее и успешнее интегрируются в стратегии социально-экономического развития, корпоративные стратегии, поэтому проблемы обеспечения экологической безопасности в ведущих странах решаются достаточно успешно. При проведении природоохранной политики многими государствами применяется широкий спектр инструментов, который состоит как из экономических, так и административных (законодательных) мер. Поэтому исследование международного опыта по обеспечению экологической безопасностью с изучением возможностей его адаптации к российским условиям представляется особо актуальным.

В этой связи для предприятий сегмента мировой нефтепереработки и нефтяной промышленности в целом в современных условиях первоочередной задачей становится разработка и внедрение инноваций в сфере экологической безопасности, а также развитие и реализация программ энергосбережения, роста энергоэффективности, всемерно использование мало-, безотходных и ресурсосберегающих технологий.

С позиций настоящего исследования необходимость анализа экономического механизма достижения экологической безопасности в нефтепереработке диктуется общемировой тенденцией развития экологически ориентированной мировой экономики, которая будет характеризоваться минимальным негативным воздействием на окружающую среду и невысокой ресурсоемкостью. В хозяйственной деятельности российских вертикально интегрированных нефтяных компаний показатели экологической безопасности почти не учитываются или учитываются весьма слабо. Поэтому развитие на уровне компаний, регионов и нефтеперерабатывающей отрасли стратегических программ и планов обеспечения экологической безопасности представляется весьма актуальной.

В отечественной литературе под экологической безопасностью понимается некое состояние защиты от экологических угроз, достигаемое проведением предприятиями и государством политики в процессе взаимодействия природы и общества в местном, региональном и глобальном масштабах, направленное на снижение негативного влияния на окружающую среду ввиду ее деградации под воздействием деятельности человека с целью обеспечения устойчивого развития и сохранения здоровья людей.⁹

⁸ Капустин В.М. Проблемы развития нефтепереработки в России // Нефть и капитал. – 2006. – №8. – С. 8.

⁹ Никитина Ю.А. Экономические аспекты экологической безопасности в нефтегазовой отрасли (международный опыт и российская практика): Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2012. – 31 с. (С. 10).

В результате анализа различных экономических показателей¹⁰ для разных экосистем в мире выделяются экологически уязвимые и опасные регионы, на основе чего можно сделать вывод, что деградация экосистем представляет собой ущерб и потерю основных фондов мировой экономики и составляет суть экологической опасности. В большинстве развитых стран уже осознан факт, что формирование сбалансированной, экологически ориентированной модели социально-экономического развития (что по существу означает экологизацию уклада общественной жизни) является ключевым условием и одновременно основным компонентом стратегии перехода к устойчивому развитию.

Основными факторами реализации такой модели экономического развития стали: растущий уровень деградации окружающей среды; обеспокоенность населения природоохранными проблемами; зависимость от топливно-энергетических ресурсов и сопряженное с этим стремление к наращиванию эффективности их использования; рост выбросов парниковых газов в результате динамичного энергопотребления. Также ключевым фактором является стремление ведущих стран к обеспечению энергетической безопасности, что неуклонно ведет к росту использования альтернативных источников энергии и росту рынков новых, экологически «чистых» технологий, причем важным мотивом здесь является желание государств и корпораций получать выгоду от расширения этих рынков. Поэтому, можно констатировать, что проблемы защиты окружающей среды тесно связаны с энергетическими проблемами, и часто именно экологический фактор играет ведущую роль в принятии основных решений по энергетическим проблемам.

Проведение политики государства в области охраны окружающей среды уже дало свои положительные результаты: выбросы загрязняющих веществ сократились во многих развитых странах; уменьшилось загрязнение атмосферы; возросло качество водных ресурсов. Тем не менее, в последние десятилетия в развитых странах наблюдается смещение приоритетов с законодательного регулирования экологической безопасности на применение экономических инструментов управления, которое лучше всего стимулирует природопользователей к более рациональному использованию ресурсов и уменьшению уровня загрязнения. Эти инструменты включают: штрафы и платежи за загрязнение окружающей среды; налоговое регулирование; льготное кредитование и бюджетное субсидирование; ускоренная амортизация основных средств; специальные тарифы и квоты на возобновляемые источники энергии; организация рынка прав на разные сбросы и выбросы; внедрение НДТ (наилучших доступных технологий), системы экологического аудита и экологического менеджмента; экологическое страхование, применение специфических инструментов (расчет экономической оценки ущерба на базе теории рисков); платежи за экологические услуги.

Также следует отметить тенденцию экологизации налоговой политики, заключающейся в переносе бремени по уплате налогов на экологические опасные виды деятельности и продукцию. Учет экологических факторов производится на основе дифференцированных налоговых ставок. Так, ставка налога на нефтепродукты в Норвегии составляет около 1/9 от величины налога на нефть, что способствует развитию нефтеперерабатывающих производств. Другим примером является налоговая реформа в Германии, направленная на уменьшение потребления ископаемых видов топлива и стимулирование распространения продукции альтернативной энергетики, что позволило занять стране лидирующие позиции в мире по развитию ветровой и солнечной энергетике. В США система действующих экологических акцизов включает налоги на потребителей

¹⁰ Например, показатель плотности населения, темпов его роста, ВВП на душу населения, объема первичной продукции, удельного веса антропогенных ландшафтов, а также индекса развития человеческого потенциала.

ресурсов для обеспечения финансирования проектов по охране окружающей среды; страховые налоги для формирования резервного фонда, налоги для компенсации экологического ущерба.

Платежи за отрицательное воздействие на окружающую среду по принципу «платит загрязнитель» стимулируют создание системы экономической ответственности за нагрузку на окружающую среду и служат источником средств для решения экологических задач. В настоящее время во многих странах применяется система платежей за сброс загрязнений в водную среду; в ряде стран установлены сборы за потребление высокосернистой нефти.

Среди других методов экологического регулирования следует отметить увеличение амортизационных отчислений, т.е. ускоренной амортизации, которое ведет к накоплению капитала для модернизации техники и переходу на новое оборудование с минимальным воздействием на окружающую среду (широкое распространение получило в Германии, Японии, Канаде). Также применяются механизмы государственного субсидирования для ускорения инвестиций в природоохранные проекты (здесь показателен опыт Германии, Нидерландов, Великобритании, Японии).

ЛИТЕРАТУРА

1. Капустин В.М. Проблемы развития нефтепереработки в России // Нефть и капитал. – 2006. – №8.
2. Косырева Н.С. Эволюция стратегических приоритетов международных и национальных нефтегазовых компаний: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – М., 2013. – 26 с.
3. Михайлов С.В. Стенограмма выступления докладчика // семинар «Нефтепереработка: мир и Россия» ИМЭМО РАН, 22 марта 2011 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imemo.ru/ru/conf/2011/22032011/220311_1.pdf.
4. Национальные нефтяные компании – новый вид международных нефтяных компаний? – Эрнст энд Янг СНГ, 2009.
5. Никитина Ю.А. Экономические аспекты экологической безопасности в нефтегазовой отрасли (международный опыт и российская практика): Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2012. – 31 с.
6. Пульс деловой жизни: сравнительный анализ 10 основных рисков и возможностей в 2013 году и в последующий период – Нефтегазовая отрасль. – Ernst & Young, 2013. – 41 с.

Perfil'ev Sergey Valer'evich

Ryazan state radioengineering university, Russia, Ryazan
E-mail: Elena_solomonov@mail.ru

Solomonov Aleksey Pavlovich

Ryazan state radioengineering university, Russia, Ryazan
E-mail: Elena_solomonov@mail.ru

Key aspects of consolidation in world oil-processing industry at the present stage

Abstract. At the present stage of development of the world markets of oil and gas the uniform power space promoting gradual consolidation of his main subjects is gradually formed. At the same time, different specialization is characteristic of the oil and gas companies in this space: international oil companies, national oil companies and private companies. Their strategy and indicators of transnationalization of activity significantly differ that, for example, limits activity of national oil companies in a segment of world oil processing. Meanwhile, in the conditions of globalization of world power, integration of the oil and gas companies into the adjacent directions of business is observed. It occurs in the conditions of a competition aggravation in segments of production of raw materials, and also, processing and sale and oil products. There is a gradual complication of investment strategy of the companies, methods of management over them. Also geographical diversification of oil and gas corporations which in the majority cover all technological chain in branch changes. In general, as a result of instability of price dynamics in the world market of oil complication of conditions of further development of world oil and gas business is observed. National oil companies become more and more competitive in comparison with the international companies from the developed countries. The Russian companies don't manage to be fixed in world sector of oil processing yet in view of the fact that they have rather late begun process of the internationalization.

Keywords: international oil and gas companies; national oil companies; vertically integrated companies; world oil processing; the world market of oil and gas

REFERENCES

1. Kapustin V.M. Problemy razvitiya neftepererabotki v Rossii // Neft' i kapital. – 2006. – №8.
2. Kosyreva N.S. Evolyutsiya strategicheskikh prioritetov mezhdunarodnykh i natsional'nykh neftegazovykh kompaniy: Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. – M., 2013. – 26 s.
3. Mikhaylov S.V. Stenogramma vystupleniya dokladchika // seminar «Neftepererabotka: mir i Rossiya» IMEMO RAN, 22 marta 2011 goda. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.imemo.ru/ru/conf/2011/22032011/220311_1.pdf.
4. Natsional'nye neftyanye kompanii – novyy vid mezhdunarodnykh neftyanykh kompaniy? – Ernst end Yang SNG, 2009.
5. Nikitina Yu.A. Ekonomicheskie aspekty ekologicheskoy bezopasnosti v neftegazovoy otrasli (mezhdunarodnyy opyt i rossiyskaya praktika): Avtoref. diss. kand. ekon. nauk: 08.00.14. – M., 2012. – 31 s.
6. Pul's delovoy zhizni: sravnitel'nyy analiz 10 osnovnykh riskov i vozmozhnostey v 2013 godu i v posleduyushchiy period – Neftegazovaya otrasl'. – Ernst & Young, 2013. – 41 c.