

Стрих Николай Иванович, д.т.н., профессор кафедры экономики и управления Сургутского государственного университета

ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫЕ НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ РОССИИ: ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

В начале 90-х годов российский нефтяной сектор пережил невиданную по масштабам реструктуризацию: на базе единого производственного комплекса, принадлежавшего государству, были сформированы вертикально-нефтяные компании, большинство которых перешло в частную собственность. Вертикально-интегрированные компании объединили крупные активы по принципу интеграции производства и сбыта. В статье рассматриваются основные этапы становления этого процесса.

Ключевые слова: нефтяные компании, вертикальная интеграция, развитие.

Strikh Nikolai Ivanovich, Ph.D., Professor of Economics and Management,
Surgut State University

Vertically integrated oil COMPANIES IN RUSSIA: DEVELOPMENT STAGES

In the early 90-ies of the Russian oil sector has experienced an unprecedented scale restructuring: based on a single industrial complex, owned by the state, were formed vertically oil companies, most of which passed into private ownership. Vertically integrated companies have combined assets of the largest on the principle of integrating production and sales. The article examines the main stages of this process.

Key words: oil companies, vertical integration, development.

Процесс формирования вертикально-интегрированных нефтяных компаний начался в 1992 г. и получил новый импульс в 1994-1995 г, в результате чего основные вертикально - интегрированные компании были, в целом, созданы. Разумеется, государственный сектор нефтедобычи и переработки прошел и через этап приватизации ВИНК, и через этап передела собственности (сначала - с использованием процедур банкротства и вывода активов, впоследствии - через более цивилизованные механизмы слияний и поглощений). В целом можно утверждать, что история функционирования основных вертикально - интегрированных нефтяных компаний, в нынешнем их виде, насчитывает примерно 10 лет.

Ясно, что за эти 10 лет сектор пережил несколько разных этапов его развития. ВИНК формировались в момент производственного упадка сектора, высокого уровня экономической нестабильности в стране (высокая инфляция, нестабильность валютного курса, налогово-бюджетной политики государства). Предприятия “прошли” через серьезный ценовой кризис на

мировом рынке нефти 1998 г., в итоге стали, по сути, одной из основных движущих сил восстановительного роста российской экономики после финансово-экономического кризиса 1998 г.

Экономическая история не позволяет рассматривать создание и становление ВИНК как «чистый эксперимент», а сами эти компании - как однородные структуры. Часть ВИНК, начало создания которых, начинается еще с советских времен, характеризуется рядом явных исторических конкурентных преимуществ: более продуманный оргдизайн, большой масштаб, изначальная вовлеченность в процессы либерализации экономики и нефтяного рынка в реформу нефтяного экспорта, более ранняя приватизация. К нефтяному кризису 1998г. и «периоду возможностей» 1999-2002 гг. (периоду высоких доходов от экспорта нефти благодаря благоприятной мировой конъюнктуре цен) эти компании подошли с уже сложившейся системой экономического и финансового менеджмента, самоидентификацией бизнес-целей в области финансового развития.

Еще одним важным моментом является влияние на историю становления и развития ВИНК нефтяного кризиса 1998 г. Как это ни парадоксально, финансово-экономический кризис августа 1998 г. оказался нефтяным компаниям в основном на «руку», так как резкий обвал рубля привел к дополнительным доходам экспортеров, получавших выручку от экспорта нефти в иностранной валюте. Тем не менее, кризис цен на нефть первой половины 1998 г. оказал существенное негативное влияние на показатели деятельности всех основных ВИНК, а воспользоваться итогами положительных курсовых разниц смогли далеко не все компании, в основном, самые эффективные, к тому моменту уже в значительной мере принадлежавшие частным собственникам. Именно эти компании получили значительное преимущество в ходе последнего этапа становления ВИНК - открытого передела собственности посредством приобретений в ходе «третьей» волны приватизации, а также серии слияний и поглощений в нефтяном секторе, произошедшей в 2000-2003 гг.

В результате всех изменений сегодня основными ВИНК, добывающими в совокупности почти 92% российской нефти и производящими более 71% нефтепродуктов, являются компании «ЛУКойл», «ТНК-ВР» «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Татнефть», «Сибнефть», «Башнефть». Все они функционируют по принципу вертикальной интеграции производственно-технологической цепочки от добычи нефти (сектор upstream) до ее переработки и сбыта нефтепродуктов (сектор downstream), за исключением компании «Татнефть», не имеющей собственных НПЗ и перерабатывающей свою нефть на заводах других компаний. В настоящее время все более количество ВИНК приобретают черты холдинга. После состоявшейся в 1999-2003 гг. волны слияний и поглощений именно указанные компании явно доминируют в нефтяном секторе России, причем после поглощения «Сибнефтью» и ТНК «Славнефти» и слияния нефтяных активов ТНК и ВР основной объем нефти в стране добывается (более 76%) и перерабатывается основными ВИНК

(«Лукойл», «Сургутнефтегаз», ТНК-ВР, «Сибнефть»). Иными словами, в результате волны слияний и поглощений, произошедших после образования ВИНК, структура российского нефтяного сектора в короткое время стала более монополизированной, чем это первоначально задумывалось. Единственным примером удачной компоновки активов по принципу вертикальной интеграции в настоящее время следует признать, по нашему мнению, именно ВИНК самой первой волны «Лукойл», «Сургутнефтегаз», причем именно в первоначальной «конфигурации». Попытки компоновать «оставшиеся» активы в новые компании предпринимаются до сих пор, однако нет оснований полагать, что структура сектора, которая начала формироваться в 1991-1992 гг., резко изменит своё направление развития.

Вертикально - интегрированные нефтяные компании сегодня, безусловно, конкурентоспособны и в национальном, и в международном плане. Мы пытались оценить конкурентоспособность нефтяных компаний на мировом рынке по трем основным параметрам: производительность труда, эффективность использования ресурсов и эффективность использования активов. Что касается первого показателя, то нефтедобыча и нефтепереработка находятся в явных лидерах российской промышленности по показателю производительности труда. Средняя производительность труда в нефтедобыче за период 1995-2009 гг. была ровно в 2 раза выше, чем в среднем по промышленности, в нефтепереработке - почти в 1,4 раза выше, при этом в течение всего периода ощутимо опережая остальные отрасли экономики. Ясно, что рост производительности труда в денежном измерении коррелируется с дополнительными доходами сектора от конъюнктурного роста мировых цен на нефть. То есть, очевидно, что падение и всплески производительности труда в секторе в стоимостном выражении, самым непосредственным образом совпадают с конъюнктурными колебаниями экспортных доходов. Тем не менее, факт остается фактом - нефтяная отрасль с момента начала активной деятельности ВИНК является лидером по эффективности использования трудовых ресурсов среди секторов российской промышленности.

Схожая зависимость эффективности от уровня мировых цен на нефть наблюдается и в агрегированных показателях, характеризующих общую производственно-экономическую эффективность компаний сектора: затраты на единицу продукции в стоимостном выражении и консолидированный финансовый результат. Однако, качественная картина здесь несколько иная: во-первых, становится гораздо более очевидной разница между нефтедобывающим и нефтеперерабатывающим сегментами, которая более всего видна в показателе консолидированного финансового результата. Если нефтедобыча является абсолютным «чемпионом» среди других отраслей по прибыльности бизнеса, то нефтепереработка занимает по показателю финансового результата за период 1995-2009 гг. одно из последних мест, уступая, в целом, только традиционно проблемной угольной отрасли. Из этого следует что, во-первых, современная модель вертикальной интеграции обеспечивает сбалансированное развитие всех

сегментов нефтяного бизнеса, составляющих производственно-технологическую цепочку ВИНК. Во-вторых, в затратах на единицу продукции в нефтедобыче в последнее время наметилась положительная тенденция: в 2000-2009 гг. они начали довольно быстро расти, вплотную приблизившись в 2002 г. к наихудшим для нефтедобывающего сегмента показателям удельных затрат на рубль продукции 1997-1998 г. (более 85 копеек на 1 руб. продукции в ценах 2002 г.). То есть по показателям производственной и управленческой эффективности нефтедобывающий сектор сравнивался с предприятиями других отраслей промышленности, растеряв конкурентоспособность даже, несмотря на период высоких цен. Трудно сказать, в какой мере это обусловлено снижением эффективности управления, в том числе и неадекватностью формирования экономических показателей ВИНК, а в какой - укреплением реального курса рубля (необходим отдельный анализ), однако снижение конкурентоспособности в последние годы достаточно очевидное. Однако международные сопоставления в долларовом выражении, в принципе, свидетельствуют о высокой конкурентоспособности российских ВИНК на мировом уровне.

О достаточно высокой международной конкурентоспособности ВИНК в настоящее время свидетельствуют и международные сопоставления по показателю доходности совокупных активов (return on total assets, или ROTA - отношение прибыли до налогообложения к совокупной стоимости активов). Иными словами, в лице ВИНК Россия имеет вполне конкурентоспособный сектор экономики, как на национальном, так и на международном уровне - сектор, достаточно эффективно использующий имеющиеся активы и ресурсы. Это не снимает некоторых проблем, связанных, в частности, со снижением конкурентоспособности благодаря росту издержек в последние годы, а также с несбалансированным развитием нефтеперерабатывающего сегмента.

Объемы запасов, права на разработку которых имеют российские ВИНК, значительны по международным меркам. Однако мы не утверждаем, что эти запасы избыточны, мы утверждаем только то, что, в отличие от международных конкурентов, у российских ВИНК существует меньше стимулов к захвату новых запасов посредством проведения геологоразведки, т.к. доставшиеся им вне состязательных процедур запасы весьма и весьма значительны.

Таким образом:

1. Задуманная в конце 80-х годов идея создания в России вертикально интегрированных нефтяных компаний, объединяющих производственно-технологическую цепочку на принципах интеграции добычи нефти, ее переработки и сбыта нефтепродуктов привела к созданию в России конкурентоспособного сектора экономики, демонстрирующего хорошие показатели конкурентоспособности как на национальном, так и на международном уровне. Этот сектор, в отличие от советской нефтяной промышленности конца 80-х годов, смог быстро “пережить” последствия кризиса цен на нефть в 1998 году и в рекордно короткие сроки обеспечил

увеличение национальной добычи нефти. Нефтяная промышленность РСФСР после кризиса нефтяных цен 1986 г., напротив, за 4 года (1987-1991 гг.) снизила добычу нефти на 19% и в конечном итоге так и не смогла преодолеть последствия кризиса [2].

2. Равных стартовых условий в ходе создания ВИНК не было обеспечено. Их создание проходило «волнообразным» путем, при этом единственным примером изначально удачной компоновки активов по принципу вертикальной интеграции следует признать именно ВИНК самой первой волны, созданные в 1992 г. («Лукойл», «Сургутнефтегаз»).

3. Приватизация 1994-1997 гг., основу которой составили залоговые аукционы по пакетам акций ВИНК, принесла небольшие доходы государству, позволила в короткие сроки создать эффективно работающий частный сектор в нефтяной отрасли России, деятельность которого характеризовалась достаточно эффективным использованием активов и ростом основных производственных показателей в нефтедобыче.

4. Однако, несмотря на формально вертикально интегрированную природу, в полноценном виде идея вертикальной интеграции в России до настоящего времени не реализована. По сути, созданные нефтяные компании и по природе своего бизнеса, и по характеру стратегии, реализованной в 1995-2003 годах, и по планам на будущее представляют из себя не столько вертикально интегрированные, сколько в чистом виде upstream-компании, рассматривающие нефтепереработку и внутренний рынок нефтепродуктов как своего рода «побочный» бизнес.

5. Стратегия развития российских ВИНК изначально была сугубо экспортно-ориентированной.

Сейчас нефтяная отрасль в России все активнее движется в сторону свободного рынка и нуждается в ясном понимании наиболее перспективных направлений развития и инвестирования. На уровне нефтяных компаний важность их развития определяется как значительным ростом добычи и экспорта нефти, повышением прибыльности, стоимости самих компаний в России и за рубежом, так и необходимостью продолжения вертикальной интеграции бизнеса.