

Еженедельная газета ОАО Юганскнефтегаз.
Выходит с ноября 1978 г.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ВЫПУСК

РОССИЯ ТЕРЯЕТ МИЛЛИАРДЫ ДОЛЛАРОВ ИЗ-ЗА ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

КРИЗИС КОСНЕТСЯ ВСЕХ...

**Генеральный директор
ОАО Юганскнефтегаз
ВЛАДИМИР ПАРАСЮК
отвечает на вопросы
нефтяников**

и зарплаты начался во всех нефтяных компаниях. Только в разной степени. Не обойдет он и нас. В этом случае надо решать или большинству работающих иметь рабочие места, но не с нынешней зарплатой, или, сохранив зарплату, уволить при этом часть работников. Последнее приведет к сокращению производства в строительстве скважин и сервисных услуг, что в дальнейшем приведет к падению добычи нефти и уменьшению денежных поступлений. Это я обрисовал самую простую взаимосвязь между показателями. На самом деле все намного сложнее...

— Каковы планы компании и Юганскнефтегаза по выходу из этой ситуации?

— Сохранить максимальное количество рабочих мест и максимально снизить все затраты на добычу нефти.

— Как это сделать?

— Неприятно об этом говорить, но придется снизить размер зарплаты и сократить объемы некоторых работ, постаравшись сохранить при этом объемы добычи нефти.

— Какие, например, виды работ?

— Те, которые сегодня непосредственно не влияют на добычу, а их влияние скажется позже. К примеру, бурение, капремонт скважин, содержание дорог и т.п.

— Так это все равно получается сокращение работающих?

— Нет, этого мы не хотим. Мы отправим работников на какое-то время в вынужденный простой с выплатой зарплаты за время простоя согласно КЗоТ.

— О сокращении зарплаты ходит много слухов. Так на сколько же она будет уменьшена?

В среднем необходимо уменьшить на 30%. Если этого не сделать, то придется уволить порядка 13 тысяч человек, что приведет в конечном итоге к сокращению отдельных видов работ, а следовательно рано или поздно к уменьшению объемов добычи.

И так снова и снова по кругу, только каждый раз с все более худшими показателями. Пока не поймем, что необходимо вернуться к изначальному варианту. Но к этому времени будут уже десятки тысяч безработных в регионе, значительно упадут доходы жителей, особенно бюджетной сферы, так как снизятся поступления с подоходного налога.

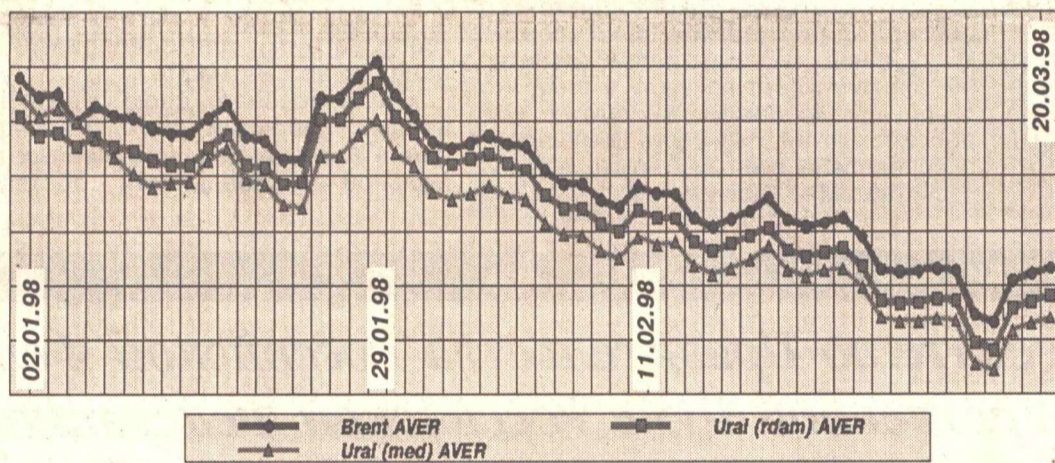
Это путь к развалу производства и социальному взрыву. Но если справимся с ситуацией сегодня, то завтра увеличится зарплата, появятся рабочие места. Кризисы — извечные спутники рыночной экономики. Они приходят и уходят...

— Когда же все-таки будет сокращение зарплаты?

(Окончание на стр. 3).



Котировки нефти



Комментарии к таблице смотрите на стр. 3.

— 28 марта — внеочередная конференция трудового коллектива. Какие вопросы будут рассматриваться и в чем причина ее внеочередности?

— Вопрос один — отчет администрации ОАО ЮНГ о ходе выполнения колдоговора. Причина? Задержки с выплатой зарплаты и социальных льгот, предусмотренных договором.

— Чем обусловлены эти задержки?

— Это связано с отсутствием денежных средств у компании, а следовательно и у Юганскнефтегаза. Уже ни для кого не секрет, что нефтяная отрасль переживает тяжелейший кризис за всю историю существования.

По сравнению с прошлым годом цены на рынке упали на треть. Компания в целом на экспорте нефти теряет порядка 36,5 млн. долларов в месяц (440 млн. — в год). А чистые убытки ежемесячно составляют 5,6 млн. долларов и к концу года достигнут 67,4 миллиона.

То есть экспорт нефти стал убыточным. Тогда как «живые» деньги, что идут на выплату зарплаты, расчеты по налогам и с подрядчиками, в большей доле мы получаем с экспортных продаж.

Резервов у компании нет. В декабре 1997 года правительство обязало ОАО Юганскнефтегаз и Самаранефтегаз выплатить в федеральный бюджет все долги, которые были реструктурированы согласно Указу Президента №245 на два года. Для этого израсходованы все резервы

компании на производственную программу 1998 года и взяты кредиты.

— Что же получается, если экспорт нефти убыточен, то компании будут вынуждены продавать ее и нефтепродукты только на «безденежном» внутреннем рынке...

— Да, все компании вынуждены ориентироваться на внутренний рынок. И здесь у нас началась жесточайшая конкуренция. Нельзя забывать, что мы теперь живем в рыночной экономике с ее законами. В борьбе выживет тот, у кого будет ниже цена продукта или, по крайней мере, не выше, чем у конкурентов.

— Готов ли наш рынок «проглотить» дополнительное количество нефти и нефтепродуктов?

— Проглотить-то готов. А вот заплатить «живыми» деньгами нет. Поэтому та компания, которая не сможет конкурировать по уровню цен нефти и нефтепродуктов, будет вынуждена или сворачивать производство, или снижать себестоимость продукции. В обоих случаях это приведет к сокращению численности работающих или к снижению зарплаты.

Другие составляющие себестоимости, такие, как затраты электроэнергии и тепла, материалов и сырья, транспорта и т.д., на тонну добытой нефти в процентном отношении у всех компаний практически уже сбалансированы.

В принципе процесс сокращения работающих

SOS

РОССИЯ ТЕРЯЕТ
МИЛЛИАРДЫ ДОЛЛАРОВ...

– Падение мировых цен на нефть и отказ некоторых членов ОПЕК ограничивать ее добычу более опасно для российской экономики, чем фондовый кризис в Восточной Азии, – заявил глава одной из крупнейших нефтяных компаний.

Михаил Ходорковский, президент ЮКСИ призвал федеральные власти, Госдуму и российский МИД предпринять срочные шаги для стабилизации национальной нефтяной отрасли, подчеркнув, что потери только российского бюджета в 1998 г. из-за падения цен на нефть, составят «миллиарды долларов».

Последние заявления представителей некоторых стран-членов ОПЕК, заявил М.Ходорковский, свидетельствуют, что падение цен на нефть еще не достигло своей нижней границы. Отказ Венесуэлы и Саудовской Аравии пойти на ограничение добычи нефти провоцирует дальнейшее снижение цен, которое впоследствии может зафиксироваться на низком уровне на достаточно долгий срок.

По экспертным оценкам, потери от экспорта нефти и нефтепродуктов в 1998 г. по сравнению с прошлым годом составят – при нынешнем уровне цен – не менее 9 млрд. долларов. Около 6 млрд. долларов потеряют федеральный и местные бюджеты.

В связи с падением мировых цен на нефть, Россия должна предпринять ряд шагов в сфере внутренней и внешней политики, считает президент ЮКСИ Михаил Ходорковский.

Нефтяные компании приветствуют намерения правительства разработать и принять законодательные акты, которые способны облегчить налоговую нагрузку на нефтяные отрасли.

Однако, по мнению М.Ходорковского, сегодня российская нефтяная индустрия должна адаптироваться к новым рыночным условиям. Для этого требуется комплексное рассмотрение всей проблематики – от специфических проблем взаимодействия с нефтедобывающими территориями до согласования тарифной политики естественных монополистов, прежде всего Транснефти, МПС и РАО ЕЭС. «Решение этих вопросов без поддержки федерального центра невозможно», – подчеркнул М. Ходорковский.

М.Ходорковский отметил, что в переговорном процессе – как в рамках ОПЕК, так и с привлечением нечленов этой организации – заинтересован широкий круг стран, так как нынешний уровень цен приближается к порогу рентабельности не только для российских производителей.

Одновременно М.Ходорковский подчеркнул, что Россия должна продемонстрировать международному бизнесу активную позицию, так как речь идет о сохранении инвестиционной привлекательности российского нефтяного сектора для западных инвесторов. «Пассивное наблюдение за развитием событий может привести к тому, что те деньги, которые планируются под российскую нефть, могут быть перераспределены в пользу других стран», – считает М. Ходорковский.



III ИЗ СООБЩЕНИЯ ДЛЯ ПРЕССЫ IIII

НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ
ЮКСИГОТОВА ЭФФЕКТИВНО
РЕАГИРОВАТЬ НА МИРОВОЕ
СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ

Динамичный процесс формирования компании ЮКСИ, объединившей ЮКОС и Сибнефть, позволил компаниям оптимизировать производственные связи в рамках единого холдинга – сократить транспортные издержки на 5%, затраты на управление – на 35%, на нефтепереработку – на 3%.

Компания ЮКСИ также намерена проводить более эффективную политику на внутренних рынках сбыта (за счет оптимизации рынков сбыта ЮКОСа и Сибнефти), что позволит увеличить профит от внутренних сделок на 10%.

Одновременно компания ЮКСИ прогнозирует сокращение в 1998 году собственных производственных затрат на 4-7% за счет выделения сервисных служб в самостоятельные компании.

Процесс выделения сервисных компаний планировалось завершить в 1998 году, однако принято решение закончить его к июлю 1998 года.

Вместе с тем, ЮКСИ проведет сокращения малорентабельного производства добычи на 3-5% и производственных затрат до 30%.

Одновременно ЮКСИ намерена снизить избыточные объемы нефтепереработки на 10-15% с консервацией части мощностей, ориентированных на выпуск низкорентабельной продукции. В ЮКСИ намерены детально проработать вопрос об оптимизации поставщиков нефти на свои НПЗ за счет импорта нефти по рентабельным направлениям.

В настоящее время компания ЮКСИ, совместно с другими российскими нефтяными компаниями, участвует в переговорах с федеральными и региональными властями о снижении налоговой нагрузки для предприятий компаний ТЭК ввиду мирового падения цен на нефть.

ЮКСИ осознает свою ответственность перед своими акционерами, рабочими, жителями нефтедобывающих регионов. Компания в результате намеченных мер намерена добиться максимальной рентабельности собственных производств.

Пресс-служба ЮКСИ.

III ИЗ ОБРАЩЕНИЯ РОССИЙСКИХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ IIII

Председателю Правительства Российской Федерации
Государственной Думе Российской Федерации
Федеральному собранию Российской Федерации

Нефтяные компании выражают серьезную озабоченность реальностью «Бюджета 98», в том числе запланированными поступлениями от деятельности нефтяного комплекса.

Уже и расчетах к «Бюджету 98» налоговая нагрузка на нефтяной комплекс превышала на 20 % средства, остающиеся у предприятий, при этом дефицит средств составляет 16,8 млрд. рублей. Годовая сумма налоговых начислений по предприятиям нефтяного комплекса оценивается в 100,5 млрд. рублей, что составляет 78% от их доходов, при этом на долю специальных налогов приходится 61% начислений.

Для расчета были приняты следующие исходные данные: добыча нефти 302 млн. тонн, экспорт нефти в дальнее зарубежье 92 млн. тонн и в ближнее зарубежье – 37 млн., объем переработки нефти в России 168 млн. тонн; цены мирового рынка на нефть 115 долларов США за 1 тонну. Предусматривалось удорожа-

ние нефтепродуктов на внутреннем рынке, на 10-20% превышающее средний рост цен в промышленности, что уже исключает возможность дополнительного повышения цен на внутреннем рынке по отношению к уровням, заложенным в расчетах.

В расчетах не предусмотрено увеличение экспорта нефтепродуктов в связи с его убыточностью из-за превышения внутренних оптовых цен предприятий над уровнем цен европейского рынка.

Среднеотраслевые затраты на транспортировку нефти только по нефтепроводам уже на 30% превысили допустимый для наших условий предел, составляющий 10% выручки от ее реализации. Любое увеличение тарифов сделает долю транспортных затрат за пределами.

На мировом рынке нефти наблюдается устойчивая тенденция падения цен на нефть. Уже сегодня цены на 12,5 доллара США за тонну ниже заложенных в расчетах к бюджету

и имеют устойчивое ежесуточное падение на 0,2 – 0,3 доллара США за 1 баррель (1,46 – 2,15 доллара США за тонну). Такая тенденция на мировом рынке может привести к снижению цен до 95 долларов США за тонну.

Падение мировых цен на нефть приведет к потерям доходов нефтяного комплекса в размере от 7 до 11 млрд. рублей по сравнению с учтенным в расчетах бюджета. Соответственно дефицит средств увеличится до 23 – 27 млрд. рублей, при этом налоговые начисления будут превышать средства, остающиеся у предприятий, на 29,8 – 33,3%.

Бесспорно будет сделана попытка повышения цен на нефтепродукты на внутреннем рынке, что даст дополнительный импульс инфляции, однако это не позволит компенсировать потери от падения мировых цен и обеспечить нормальное финансовое положение комплекса.

В условиях резкого роста дефицита средств нефтяные

компании вынуждены будут резко сократить объемы работ по поддержанию уровня добычи нефти (бурение, обустройство скважин, ремонты и т.п.) и, как следствие, сократить производственный персонал. Тогда как уже сейчас чрезмерное налоговое бремя привело к простою 40 тыс. скважин и необоснованным потерям в добыче ежегодно более 20 млн. тонн нефти. В результате значительно повысится уровень безработицы в нефтяных регионах (не менее, чем на 80 тыс. человек). Резко сократятся затраты нефтяной отрасли смежным отраслям промышленности со всеми вытекающими негативными последствиями, в том числе и для бюджета.

С целью оздоровления финансового состояния, дополнительно отягощенного неблагоприятной мировой конъюнктурой, необходимо привести налоговое бремя на комплекс в соответствие с реально складывающимися возможностями нефтяного комплекса. Сниже-

ние налогового давления предполагается осуществить за счет «специальных» налогов, не затрагивая всю налоговую систему, имеющую общий характер.

Предполагается снижение: средней ставки акциза на нефть с 55 до 25 руб. за тонну, ставок акцизов на бензин с 290 и 370 до 95 и 120 руб. за тонну соответственно ставки налога на реализацию горюче-смазочных материалов с 25% до 12,5% и отмена сбора на транспортировку нефти. Это позволит комплексу при стабилизации цен на мировом рынке на уровне 100 долларов США за тонну работать без дефицита и обеспечить запланированные уровни добычи, переработки и цен на нефтепродукты на внутреннем рынке.

Предлагаемое нами снижение ставок налогов не приведет к падению реальных доходов бюджета, так как проект «Бюджета 98» рассчитан при среднем показателе собираемости налогов не выше 70%.

КРИЗИС КОСНЕТСЯ ВСЕХ...

**Генеральный директор ОАО Юганскнефтегаз
ВЛАДИМИР ПАРАСЮК отвечает на вопросы
нефтяников**

(Окончание. Начало на стр.1).

— Нужно было это сделать в феврале, но мы ограничены рамками закона и сделать это не успели.

Переноса сроки снижения зарплаты, мы оттягиваем время предоставления нам кредитов западными банками для инвестиционных проектов. Таких, как разработка Приобского месторождения, ремонт нефтепроводов, бурение и многих других на сумму более 1 трлн.рублей («старых»), то есть на сумму того самого резерва, которую мы вынуждены были внести в госбюджет в декабре прошлого года.

Многие говорят, что мы могли бы задепонировать часть зарплаты до лучших времен. Да, могли бы. Но, к сожалению, для предоставления кредитов банки, с которыми мы работаем, ставят ряд условий. Одними из них являются определенный уровень себестоимости продукции. Другими словами, чтобы наша нефть была конкурентоспособной на рынке, и отсутствие задолженности по зарплате. Сокращение зарплаты на 30% с рядом других мер в принципе решают эту проблему.

Не сделаем этого сегодня, положение завтра еще более усугубится. На все случаи жизни законов не напишешь. У нас их для условий экономического кризиса просто нет. Поэтому стоит только уповать на добрую волю коллектива Юганскнефтегаза.

Кризис нефтяной отрасли будет продолжаться не один месяц. Следом наступит глубочайший кризис и всей экономики России. Если правительство вовремя не отреагирует на предложения нефтяников по снижению налогового бремени. А мы с вами вовремя не проведем работу по снижению себестоимости продукции и не допустим значительного падения объемов ее добычи.

— **А почему нельзя увеличить цену нефти, продаваемой ЮКОСу? Говорят, что она у Юганскнефтегаза намного ниже, чем рыночная. И тем самым компенсировать снижение зарплат?**

— Верно, но здесь разговор идет о двух ценах — рыночной и корпоративной. Последняя — цена нефти внутри компании. Эти цены имеют различный экономический смысл. Для того, чтобы понять разницу, нужно знать, что же из себя представляют все вертикально интегрированные нефтяные компании...

Они обязательно включают в себя предприятия по добыче нефти, по ее переработке в нефтепродукты и предприятия по сбыту нефтепродуктов. Доход от продажи нефтепродуктов, а также от реализации нефти на экспорт концентрируется в головной компании, после чего распределяется по предприятиям.

Преимущества таких компаний перед чисто нефтедобывающими состоит в том, что они меньше зависят от колебаний внутренних цен на рынке по переработке нефти, то есть от диктата НПЗ. Другим преимуществом является то, что у компании есть свобода маневра вкладывания доходов в то или иное предприятие компании в зависимости от сложившихся обстоятельств, то есть в перераспределении доходов между предприятиями.

Таким образом, увеличив цену на нефть внутри компании, мы увеличим цену на нефтепродукты. В конечном итоге цена может достигнуть предела, когда нефтепродукты никто не станет покупать или покупать не в полном объеме. Потому что у того же, скажем, ЛУКойла или Сургутнефтегаза она будет ниже.

То есть вроде бы мы нефть продаем, но из-за того, что плохо реализуются нефтепродукты, денежные средства возвращаются с задержкой или часть их совсем не возвращается. А в это время наступают сроки платежей в бюджеты всех уровней, расчеты с подрядчиками. Реализация нефти на бумаге вроде бы есть, а денег от реализации нефтепродуктов нет. Начинаются насчитываться пени и штрафы. Нефтедобывающее предприятие терпит убытки...

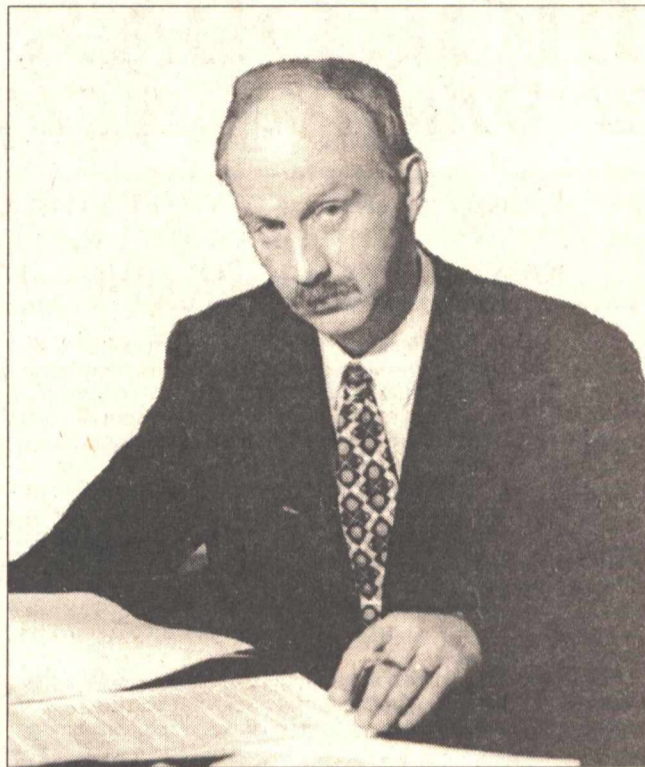
Поэтому цены на нефть внутри компании всегда будут ниже, чем рыночные цены. На внешнем рынке Юганскнефтегаз продает нефть по рыночной цене, которая на 100-120 тысяч рублей выше, чем корпоративная цена. Но доля этих продаж невелика.

— **Администрации округа и Нефтеюганского региона как раз и ставят вопрос об этом и требуют установить более высокие и фиксированные цены, так как налоговых поступлений не хватает для содержания городов...**

— Выше я уже объяснил, что нам всем нужны действительно «живые» деньги, а не суммы в бухгалтерском отчете. Цены диктует рынок, а не Парасюк и Ходорковский. Так что все эти разговоры и требования — полная бессмыслица. Тем более, что ЮКОС зарегистрирован в нашем регионе. И меньшее поступление налогов из-за продажи нефти по корпоративной цене от Юганскнефтегаза компенсируется поступлением налогов с доходов ЮКОСа. Кто от этого уже нынче страдает, так это Самарская область.

— **Какова роль правительства в выходе из сложившейся кризисной ситуации?**

— Очень велика. Сегодня дальнейшее сокращение



расходов за счет текущих издержек предприятиям может привести к серьезным негативным социальным последствиям. А дальнейшая экономия на капиталовложениях, вообще, к экономическому краху предприятия. Поэтому наиболее важным источником сокращения расходов является снижение налогов и платежей в бюджет. В частности, нефтяные компании предложили правительству снизить размер ставки акциза с 55 до 25 рублей за тонну.

— **Так что же нас ждет впереди?**

— Сейчас могу говорить только о 1998 году. Тяжелее его у нефтяников еще не было. Если мы не сделаем того, о чем говорил выше, то тысячи, десятки тысяч людей останутся без работы и средств к существованию. И чем дальше мы оттягиваем принятие решения, тем глубже будет кризис. Время против нас.

Да, это непопулярные меры. Такие, как сокращение зарплаты, неоплаченные отпуска, сокращение некоторых производств, вынужденные простои и т.д. Но это единственный путь к выживанию и сохранению нефтедобычи.

Хочу обратиться к нефтяникам. От вашей мудрости и терпения, как никогда, зависит будущее десятков тысяч людей, всего региона. Призывы к противостоянию с компанией являются чистой воды политиканством отдельных личностей, играющих на трудностях, ради сиюминутных своих интересов и не имеющих ничего общего с действительной заботой о людях, с реальной оценкой ситуации.

Еще раз повторюсь. Будет тяжело, но надо выстоять ради завтрашнего дня региона, ради будущего людей, которые будут здесь жить и трудиться. Никто, кроме нас самих, нам не поможет...

КОТИРОВКИ НЕФТИ

КОММЕНТАРИИ

Дата	Brent AVER	Ural (rdam)	Ural (med)	Дата	Brent AVER	Ural (rdam)	Ural (med)
02.01.98	15.795	15.445	15.495	11.02.98	14.100	13.660	13.130
05.01.98	15.090	14.740	14.790	12.02.98	13.855	13.415	12.925
06.01.98	15.230	14.880	14.900	13.02.98	13.855	13.415	12.905
07.01.98	14.975	14.545	14.525	16.02.98	13.560	13.120	12.630
08.01.98	15.270	14.700	14.670	17.02.98	13.420	12.980	12.490
09.01.98	15.100	14.530	14.350	18.02.98	13.810	13.370	12.880
12.01.98	15.060	14.460	14.030	19.02.98	13.680	13.240	12.750
13.01.98	14.870	14.280	13.800	20.02.98	13.665	13.225	12.795
14.01.98	14.770	14.200	13.885	23.02.98	13.230	12.790	12.360
15.01.98	14.775	14.215	13.895	24.02.98	13.060	12.620	12.190
16.01.98	15.060	14.520	14.285	25.02.98	13.210	12.760	12.310
19.01.98	15.290	14.770	14.515	26.02.98	13.355	12.905	12.455
20.01.98	14.720	14.200	13.945	27.02.98	13.605	13.055	12.705
21.01.98	14.640	14.160	13.845	02.03.98	13.195	12.645	12.275
22.01.98	14.300	13.860	13.475	03.03.98	13.070	12.520	12.150
23.01.98	14.290	13.900	13.420	04.03.98	13.140	12.590	12.260
26.01.98	15.420	15.030	14.370	05.03.98	13.230	12.680	12.300
27.01.98	15.420	15.030	14.370	06.03.98	12.895	12.345	11.965
28.01.98	15.800	15.425	14.750	09.03.98	12.290	11.715	11.410
29.01.98	16.080	15.705	15.030	10.03.98	12.240	11.665	11.340
30.01.98	15.470	15.095	14.420	11.03.98	12.250	11.675	11.340
02.02.98	15.100	14.780	14.180	12.03.98	12.300	11.750	11.390
03.02.98	14.615	14.335	13.695	13.03.98	12.260	11.710	11.350
04.02.98	14.500	14.220	13.580	16.03.98	11.460	10.950	10.560
05.02.98	14.590	14.310	13.670	17.03.98	11.320	10.810	10.440
06.02.98	14.730	14.410	13.810	18.03.98	12.080	11.570	11.170
09.02.98	14.580	14.230	13.630	19.03.98	12.205	11.695	11.295
10.02.98	14.530	14.110	13.560	20.03.98	12.310	11.800	11.400

ПРИМЕЧАНИЯ:

BRENT AVER — цена нефти, добываемой в Северном море (на дату) — мировой эталон ценообразования — на условиях FOB — свободно на борту (означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки).

URAL (rdam) — цена российской нефти — на условиях CIF порт Роттердам — стоимость товара, страхование и фрахт (означает, что продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, он должен обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки, продавец заключает

договор страхования и выплачивает страховщику страховую премию).
URAL (med) — цена российской нефти — Юг (Черное — Средиземное море) — на условиях CIF порты Средиземного моря.
Цены указаны в \$ США за баррель (коэффициент пересчета в тонны зависит от плотности нефти, для BRENT — 7,5147, для URAL — 7,29).

III КОММЕНТАРИЙ «НЕЗАВИСИМОЙ ГАЗЕТЫ» III

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ В ЭПОХУ ДЕШЕВОЙ НЕФТИ

**Владельцы крупнейших российских компаний,
теряющие огромные деньги,
ждут помощи от правительства и Центробанка.**

РОССИЙСКОМУ бизнесу нанесен чувствительный удар, который уже успел уничтожить слабые ростки наметившегося было экономического подъема. В результате сильнейшего падения мировых цен на нефть топливные компании страны теряют сейчас примерно 400 млн. долларов в месяц, или в годовом исчислении чуть менее 5 млрд. долларов. Именно это обстоятельство вынудило руководителей семи крупнейших фирм обратиться в правительство с просьбой снизить налоги.

Цены упали с весьма приличного уровня в 19 долларов за баррель нефти, достигнутого в прошлом году, до 12,5 доллара за баррель, то есть на треть. Этого оказалось достаточно, чтобы российский экспорт стал убыточным, так как издержки по добыче и вывозу из страны нефти равны в среднем 13,5 доллара за баррель.

Существует несколько причин, по которым рухнули цены. Главные среди них — финансовый кризис в Юго-Восточной Азии и переизбыток топливных ресурсов на международных рынках.

Экспортеры теряют сейчас 6,5 доллара с каждого вывезенного барреля нефти, или более 40 долларов с каждой тонны. В год Россия продает около 120 млн. тонн, отсюда и указанная выше цифра общих потерь в 5 млрд. долл. С потерями можно было примириться (конъюнктура есть конъюнктура), если бы экспорт приносил хотя бы какую-то минимальную прибыль. Но сейчас вывоз нефти — это сплошные убытки: один доллар на каждый баррель.

Общие потери нефтяных гигантов огромны. По расчетам «НГ», они составляют (в сравнении с прошлогодними доходами) для ЛУКОЙЛа — 55 млн. долларов в месяц (670 млн. долларов в год), Сургутнефтегаза — 47 млн. долларов (560 млн. в год), ЮКОСа — 36,5 млн. долларов в месяц (440 млн. в год), Роснефти — 25 млн. (300 млн. в год), Татнефти — 24,5 млн. (290 млн. в год).

Потери сотен миллионов долларов весьма ощутимы для российских компаний. Ведь экспорт нефти остается для них единственным гарантированным источником валютных поступлений. Иностранцы платят исправно. Поэтому утрата этих долларов может вообще поставить под вопрос прибыльность работы нефтяных компаний, то есть добычи и транспортировки нефти, а не только ее экспорта.

Нефть в России исторически — это больше чем просто некий жидкий углеводород. Нефть — это всегда большая политика, в советские времена — внешняя, сейчас еще и внутренняя. Если проанализировать состав крупнейших финансово-политических группировок страны, то выяснится, что практически все они в той или иной степени занимаются нефтяным бизнесом. Российские влиятельные чиновники давно и основательно полюбили нефть как источник сравнительно «быстрых» и при этом больших денег.

И очевидно, что уменьшение потока нефтедолларов снижает политические возможности российских нефтепромышленников. Потеря 500—600 млн. долл. равнозначна краху политической перспективы для частной компании. Ведь эта сумма значительно превосходит затраты любой компании на политику и средства массовой информации.

Даже если спустя какое-то время топливные ресурсы начнут дорожать, это не переломит общей мировой тенденции к удешевлению нефти. Сейчас нефть стоит меньше (с учетом инфляции), чем в 80-х годах, не говоря уже о благословенных для Ближнего Востока и СССР 70-х, когда нефть можно было продать в 3—4 раза дороже, чем сегодня. И вряд ли ситуация будет кардинально меняться. Во-первых, на рынке слишком много продавцов нефти. Экспортом сырья не брезгуют даже развитые страны, такие, как Великобритания и Норвегия. Во-вторых, разведка и добыча топлива постоянно дешевеют благодаря новым технологиям. Если в начале 80-х годов компаниям приходилось тратить около 10 долл. на добычу одного барреля, то сейчас показатель затрат снизился до 4 долларов за баррель, то есть в 2,5 раза. Поэтому российским компаниям нечего надеяться на скачок нефтяных цен. Война в Ираке пока откладывается, а нового энергетического кризиса, подобного событиям 1973 года, по-видимому, не будет в обозримом будущем. Нужны новые технологии, и не более того.

Но модернизация добычи требует кредитов и инвестиций. На инвестиции у нефтяников денег практически не остается из-за высоких налогов. Кредиты для отрасли практически недоступны из-за высоких процентных ставок. Таким образом, чисто отраслевая на первый взгляд проблема модернизации нефтяной промышленности упирается в отношения нефтяных генералов с правительством и Центробанком. От правительства генералам нужно снижение налогового бремени. От ЦБ — уменьшение ставок рефинансирования. В отношениях с правительством нефтяники вынуждены занимать выжидательную позицию — снизить или не снижать налоги. Что касается Центробанка, то нефтяники вполне способны пойти на то, чтобы оказать жесткое давление на главную кредитную организацию. И Сергей Дубинин, видимо, должен пойти навстречу важнейшей промышленной отрасли, или же могущественное нефтяное лобби, озверев от убытков, вполне может заменить его кем-нибудь «своим». Например, президентом нефтегазового банка «Империал» Сергеем Родионовым, который, между прочим, в начале 90-х годов занимал пост заместителя председателя Центробанка.

Если лоббистская атака нефтяных компаний на правительство и ЦБ окажется безрезультатной, то в самое ближайшее время следует ожидать усиления активности иностранных фирм. Крупные зарубежные нефтегазовые компании в отличие от российских не несут убытков от падения цен на нефть. Их структура организована таким образом, что проигрывая от обвала цен на сырье, они одновременно выигрывают в производстве нефтепродуктов, в котором используется это сырье. К тому же иностранцы обладают теми самыми технологиями, которые удешевили добычу нефти. Самые продвинутые в этом отношении «Экссон», «Шелл» и «Бритиш Петролеум». Очень знакомые названия, если вспомнить короткую историю российских стратегических альянсов. Может случиться так, что осторожничающим пока в России иностранцам альянсы могут оказаться и ни к чему. Они и без того получают доступ к нефтяным ресурсам.

Татьяна Кошкарёва,
Рустам Нарзикулов.

ЦЕНТР ПО ИЗУЧЕНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ...

В Нефтеюганске с деловым визитом находился заместитель председателя Совета Федерации В.Викторов. Он прибыл сюда с ответственной миссией — завершить подписание четырехстороннего соглашения по созданию в Нефтеюганском регионе центра по изучению региональных проблем.

В конце минувшего года генеральный директор ЗАО Роснефтьтранс В.Семенов обратился в Совет Федерации с инициативой о создании подобного центра, основной целью которого явилось бы изучение проблем местного самоуправления применительно к новым политическим и экономическим реалиям. В Совете Федерации это предложение было принято и после проработки рекомендовано опробовать его на примере Нефтеюганского региона.

21 марта в малом зале городской администрации состоялось подписание 4-стороннего соглашения, которое подписали: В.Викторов — заместитель председателя Совета Федерации; В.Ткачев — первый заместитель главы Нефтеюганска; В.Семенов — генеральный директор ЗАО Роснефтьтранс; С.Буров — председатель Думы Нефтеюганска.

Как подчеркнул В.Викторов, «подобное соглашение — первый документ, рассмотренный на уровне

Совета Федерации по отношению к местному самоуправлению. В Совете Федерации есть большое желание завязать более тесное сотрудничество с вашим регионом местного самоуправления».

Нефтеюганский центр по изучению региональных проблем будет создан на базе Культурного центра. Для разработки и изучения проблем местного самоуправления планируется привлечь интеллектуальный потенциал. Планируется также создание системы мониторинга по отслеживанию процессов, происходящих на уровне местного самоуправления.

В.Викторов особо подчеркнул, что «в дальнейшем будущем Нефтеюганский регион с его опытом решения подобных проблем станет своеобразным полигоном для разработки новых моделей и схем местного самоуправления, кузницей новых политических кадров».

В заключении встречи заместитель председателя Совета Федерации выполнил поручение Е.Строева и наградил генерального директора ЗАО Роснефтьтранс В.Семенова памятной медалью «За помощь в развитии, сотрудничестве и укреплении межрегиональных связей», подчеркнув его значительную работу в этом направлении.

Ирина Крикун.

ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ НЕФТИ

Участницы ОПЕК: Саудовская Аравия, Норвегия, Венесуэла и др.

Начиная с 1997 года, страны, входящие в ОПЕК, постепенно начали увеличивать экспорт нефти. Осенью 1997 года на очередном совещании было увеличение с 1 января 1998 года экспортной квоты до 10%. Принимая это решение, страны-участницы ОПЕК вряд ли учитывали, что стечение обстоятельств не только не позволит им извлечь выгоду из собственного решения, но и глобально изменит конъюнктуру мирового нефтяного рынка.

В первую очередь, негативное влияние на рынок нефти оказал финансовый кризис, поразивший страны Юго-Восточной Азии, а затем отозвавшийся на финансовых рынках всего мира. В результате часть традиционных потребителей резко сократила, а иногда и приостановила закупки топлива. Небывало теплая зима в Европе и США отняла у нефтяников надежду на то, что сезонный спрос на нефть компенсирует эти потери.

Произошедший затем обвал рынка вызвал лавинообразное падение цен на нефть. В период с 1 декабря 1997 года до конца февраля 1998 года цена на нефть в среднем упала в 1,5 раза. Но и этим не закончилось. В последние несколько недель среднесуточное падение цен на нефть составило 30-40 центов за баррель. При сохранении подобной тенденции к концу марта цена за баррель вполне может упасть до 10 долларов США. В настоящий момент она меньше 12 долларов США. В середине 1997 года цена за баррель равнялась 19-20 долларам США.

Первыми тревогу забили крупнейшие западные компании. Так, например, «Шелл» заявила о недополучении прибыли в связи с критической ситуацией на рынке.

Еще в более сложном положении оказались российские нефтяные компании. Большинство из них в данной ситуации несут катастрофические убытки. Так, ЛУКОЙЛ констатировал, что в феврале при экспорте одной тонны западно-сибирской нефти через порт Новороссийск из-за снижения мировых цен на сырье потери превысили 5 долларов за тонну. В итоге компания потеряла около 30 млн. при экспорте через Новороссийск. Аналогичные проблемы и у других российских компаний.

Западные компании в большинстве своем работают в более комфортных условиях. Их затраты на транспортировку нефти значительно ниже, чем у российских компаний.

Российские компании работают в гораздо более жестких условиях. Большинство месторождений находятся в труднодоступных северных районах Сибири. Транспортировка сырья с этих территорий стоит немалых денег. Кроме того добыча нефти осложняется тяжелыми климатическими условиями. Поэтому себестоимость российской нефти выше, чем у западных производителей. Уже сейчас компаниям не удается выходить из кризиса «ноль в ноль». Если в конце марта цена за баррель нефти упадет до 10 долларов, то убытки российских нефтяных компаний достигнут катастрофических величин.

По мнению экспертов, ситуация на мировых рынках в ближайшее время не изменится к лучшему. По прогнозам, цена на сырье стабилизируется причём на неутешительно низком уровне.

18 МАРТА СОСТОЯЛОСЬ ГОДОВОЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ ЮГАНСКНЕФТЕБАНКА.

Утверждены годовой отчет за 1997 год, распределение прибыли. Собранием принято решение выплатить дивиденды только по привилегированным акциям в размере 100%, заслушан и утвержден отчет ревизионной комиссии. Аудитором утвержден «Екатеринбургский Аудит-центр». Выбраны руководящие органы банка:

председателем совета директоров банка избран Леонид Симановский — член объединенного правления АО НК ЮКОС, ст. вице-президент, председателем правления совет директоров назначил Марию Голубничую.

Принято решение о присоединении Юганскнефтебанка к банку Менатеп.

**Редакция приносит извинения читателям
за отсутствие программы ТВ.**

УЧРЕДИТЕЛЬ:
ОАО «ЮГАНСКНЕФТЕГАЗ»
ЗА ЮГАНСКУЮ
 нефть

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
626430, г. Нефтеюганск,
7 мкр., 51 дом, 4 эт.
ТЕЛЕФОНЫ:
30-200, 30-201, 2-66-40.

ЗАРЕГИСТРИРОВАНА
региональной инспекцией по защите свободы печати и
массовой информации. Регистрационный № Е-1163. Цена
свободная. Набор и верстка в РИК редакции
НАШ ИНДЕКС: 54385

ОТПЕЧАТАНА
в Нефтеюганской типографии комитета по средствам массовой информации
и полиграфии окружной администрации. г. Нефтеюганск, 3 мкр., 21 дом.
Номер подписан — 25.03.98 г. Заказ №153. Тираж 7 000 экз.
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР В.Путилов