

Нефтесервис не нуждается в монополии

В этом уверены представители как нефтяных, так и сервисных компаний

Нефтесервисные компании благодарны губернатору ХМАО Наталье Комаровой и премьеру Владимиру Путину за то, что они обратили внимание на проблемы отрасли. Но решение этих проблем видят отнюдь не в том, чтобы создавать государственного монополиста в сфере сервиса. Предприятиям ХМАО нужна помощь государства в лизинге оборудования, получении банковских кредитов, а также в защите их интересов в отношениях с нефтегазовыми компаниями, включая государственные.

Рецепт Комаровой

В последние годы нефтегазовые компании, за редкими исключениями, дружно избавлялись от сервисных подразделений. Идея операции проста: чем больше частных сервисных предприятий на рынке, тем выше между ними конкуренция и, следовательно, ниже цены. То есть нефтяники ожидали получить тот же сервис, но за меньшие деньги.

Следует признать, что их ожидания полностью оправдались. Цены на сервисные услуги существенно упали после кризиса 2008 года и с тех пор так и не восстановились. Нефтяники радуются снижению издержек и подсчитывают прибыли. Сервисные предприятия борются за

выживание. Некоторые проигрывают. Их скупают более сильные конкуренты. Лучшие из них со временем получили бы шанс стать лидерами рынка.

Однако в середине января в процесс вмешалась губернатор ХМАО Наталья Комарова. На встрече с премьером Владимиром Путиным она сообщила следующее: работники сервисных предприятий бедствуют, что становится причиной протестного голосования на думских выборах в регионе. Кроме того, ситуацией воспользовались иностранцы, которые по дешевке скупают российских конкурентов, что представляет угрозу для нацио-

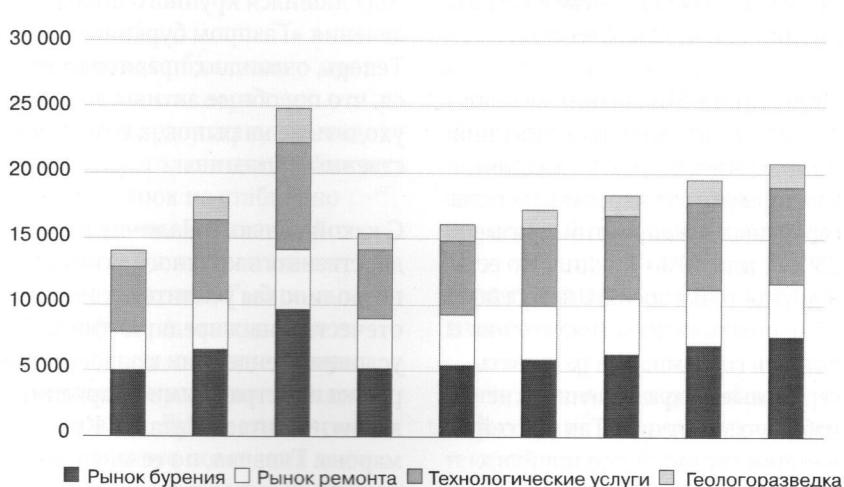
нальной безопасности.

Что делать? Рецепт Комаровой прост: создать государственную нефтесервисную компанию, которая объединит осколки предприятий, появившиеся на рынке. Расчет оказался верным: Путин одобрил идею и поручил своему заместителю Игорю Сечину подготовить необходимые документы. А дальше приказ ушел в Минэнерго, где в настоящее время и прорабатывают вопрос о создании новой госкомпании.

Смена курса

Что собой будет представлять новая компания? Учитывая, что за дело взялись Игорь Сечин и

Прогноз развития российского рынка нефтесервиса, \$ млн



Источник: аналитический департамент Банка Москвы

«Госструктуры неповоротливы и малоэффективны»

У управляющего директора инженерно-производственной фирмы «Сибнефтеавтоматика» Генриха Абрамова – свое объяснение ситуации. «Предложение губернатора Комаровой относится не к решению проблем нефтесервиса, - комментирует он. - Мотивом является политика. Северные города в ближайшие годы могут столкнуться с избыточностью населения. Так что создание госкомпании – скорее попытка трудоустроить население».

По словам Абрамова, нефтесервис в сибирских регионах – это не только бурение скважин, но и строительство инфраструктуры, транспортные услуги и тому подобное. «К решению реальных проблем нефтесервиса идея создания госкомпании имеет более чем отдаленное отношение. К тому же, как показывает практика, любая структура с госучастием неповоротлива и малоэффективна», - считает бизнесмен.

Минэнерго, ее контуры представляются достаточно отчетливо. В конце концов, есть пример «Росгеологии», собранной на живую нитку из довольно разноплановых предприятий, сохранивших долю государства. Вероятно, и сейчас будет происходить не-

Внятной реакции пока не последовало не только от Минэнерго, но и от государственных нефтегазовых компаний, которые в последнее время активно избавлялись от непрофильных подразделений. Так, в конце января «Газпром нефть» продала «КРС-



Предполагается создать холдинг, в который будут переданы пакеты сервисных предприятий в размере 25%+1 акция или 50%+1 акция

что подобное. Уже прозвучали предложения собрать сервисные активы на базе «Роснефти», «Газпрома» или «Роснефтегаза».

Источники в Минэнерго говорят, что, согласно одной из концепций, предполагается создать холдинг, в который будут переданы пакеты сервисных предприятий в размере 25%+1 или 50%+1 акция. Но есть и другая точка зрения: не нужно объединять активы, достаточно обязать госкомпании развивать сервисные подразделения, а не избавляться от них. Так что сейчас в ведомстве пытаются прийти к «общему знаменателю» по этому вопросу, а правительство ХМАО заняло выжидательную позицию.

Сервис» и «Сервисную буровую компанию», а «Газпром» в 2010 году лишился крупного подразделения «Газпром бурение». Теперь, очевидно, предполагается, что подобные активы должны уходить не на рынок, а в государственный холдинг.

С какой целью? «Наличие государственного крупного игрока позволило бы усилить позиции отечественных предприятий в условиях тенденции к завоеванию рынка иностранными подрядчиками», - считает Наталья Комарова. Главная, по ее мнению, проблема нефтесервиса – это слабая консолидация большого числа мелких компаний, которым

трудно выживать поодиночке в конкурентной борьбе с крупными компаниями, когда нефтяники навязывают невыгодные цены. Теперь, по идеи, ситуация должна развернуться: появление монополиста на рынке сервисных услуг позволит диктовать правила игры несговорчивым нефтяникам.

Как спасти мелких

Сотрудникам сервисного цеха сейчас действительно приходится непросто: в то время как нефтяники подсчитывают растущие доходы, им приходится умерять аппетиты. «На фоне общего роста зарплаты в 11% у предприятий сервиса отмечается снижение уровня зарплаты по сравнению с 2007 годом. На 59 процентах исследованных предприятий рост зарплаты за 5 лет ниже уровня инфляции», – отметила губернатор Комарова в своем обращении к Путину.

«Нефтяные компании покупают нефтесервисные услуги по заниженным ценам, - подтверждает президент «Ру-Энерджи Групп» Азад Бабаев. - Если в ближайшие годы они не пересмотрят цены в сторону увеличения, то Россию ждет дефицит в этом секторе.

Многие компании не смогут найти денег на техническое перевооружение. Они будут вынуждены уйти с этого рынка, потому что оборудование, на котором они работают, уже по многим критериям не соответствует требованиям, выдвигаемым нефтяниками».

По словам главы сервисной компании, сейчас на российском рынке есть множество мелких предприятий, которые имеют по три-пять бригад по капитальному ремонту. «Кто-то с двумя флотами делает гидроразрыв пласта, у кого-то три-четыре бригады по бурению. И таких компаний очень много. Они делают все на допотопном оборудовании, и в

Прогноз рынка бурения в РФ

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем проходки в бурении, тыс. м	14 627	15 851	14 113	13 383	14 011	14 779	15 572	16 384
изменение, %	18.9	8.4	-11.0	-5.2	4.7	5.5	5.4	5.2
Средняя стоимость метра бурения, \$	443	603	362	398	418	429	444	459
Объем рынка бурения в РФ, \$млн	6 478	9 562	5 108	5 328	5 857	6 343	6 908	7 512
изменение, %	25.3	47.6	-46.6	4.3	9.9	8.3	8.9	8.7

Источники: ЦДУ ТЭК, Росстат, аналитический департамент Банка Москвы

ближайшие два-три года, хотя они того или нет, оно окончательно выйдет из строя», - утверждает Азад Бабаев.

В этом случае он предрекает нефтегазовой отрасли коллапс, который последует за резким скачком цен на нефтесервисные услуги не менее чем на 50%. Те компании, которые переживают кризис, установят монопольные правила игры. Похоже, что «Ру-Энерджи Групп» уже готовится к этому моменту, активно скупая нефтесервисные предприятия, работающие в Восточной и Западной Сибири.

Выходит, что спасти мелких игроков нефтесервисного рынка

более сильным российским компаниям».

Заговор нефтяников

У мелких игроков сервисного рынка свое объяснение возникших проблем: по их мнению, нефтяники намерено держат цены на сервисные услуги на низком уровне, чтобы выделенные из ВИНК предприятия скупали разоряющиеся мелкие. «Вы посмотрите, как ведут себя нефтяники, - горячится представитель одного из югорских сервисных предприятий. - Платежи затягивают, цены ниже некуда. В кризис нефтяные компании уронили их почти на четверть. Оплата по договорам осуществляется в течение 60–90 дней».

Сказать об этом вслух от своего имени представители нефтесервиса в ХМАО не решаются. «Мы сейчас затаились, ждем, что будет дальше. Может, пронесет? А связываться – себе дороже», - объясняют участники рынка. «Нефтесервисные компании заняли такую позицию: говорим «да», а подразумеваем «нет», - считает президент Тюменской ассоциации нефтегазосервисных компаний и генеральный директор «ГеоИнТЭК» Владимир Борисов.

«С одной стороны, - полагает Борисов, - любые инициативы в нашей отрасли заслуживают поддержки, настолько они редки. А с другой – мы не верим, что из этого [создания госструктуры] получится что-то толковое. Вроде бы губернатор Югры обозначила существующие проблемы. На сегодняшний день около 70% российского рынка нефтесервисных услуг заняли зарубежные компании. Тенденция, безусловно, негативная, и я не раз говорил, что надо остановить «шлюмберизацию» страны. Но за один присест, создав госмонополию, проблему не решить».

Протекция вместо поглощения

Значит ли это, что российский нефтесервис не нуждается в протекции властей? Малые игроки рынка поддерживают идею «умеренного протекционизма», когда государство устанавливает



«Защищать от Schlumberger не надо. Лучше защитите от драконовского поведения ваших же нефтегазовых госкомпаний»

могут только инвестиции. «Но государство ни копейки не вложит в новую структуру, - уверен председатель подкомитета по развитию нефтяной отрасли Торгово-промышленной палаты РФ Валерий Гарипов. - Тогда в чем смысл создания новой сервисной компании? И за счет чего она будет сформирована? Большинство вертикально интегрированных компаний уже и так продали нефтесервисные активы. Создавать холдинг на базе кожуры от бывших мощных предприятий? Разумнее продать эти активы

«Но если нас объединят, - продолжает он, - то неужели контракты сразу станут долгосрочными, а заказчиков обяжут платить в срок по стабильно высоким ценам? Сильно сомневаюсь. Да и повлиять-то смогут только на «Газпром» и «Роснефть». А «защищать» от Schlumberger, по сути, отбирая предприятие у частных владельцев, не надо. Лучше защитите от драконовского поведения ваших же нефтегазовых госкомпаний. Это вам на любом предприятии скажут».

Прогноз развития рынка бурения в РФ

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Количество операций капитального ремонта, тыс.	34.9	34.3	33.7	33.1	32.4	31.8	31.2	30.6
Стоимость КРС, \$тыс.	54.5	67.2	54.9	56.6	58.6	60.8	63.0	65.3
Количество операций текущего ремонта, тыс.	110.0	108.8	107.5	106.3	105.0	103.8	102.5	101.3
Стоимость ТРС, \$тыс.	19.6	24.0	19.5	19.9	20.5	21.1	21.7	22.3
Объем рынка ремонта скважин в РФ, \$ млн	4 055	4 789	3 831	4 023	4 123	4 178	4 249	4 320
изменение, %		18.1	-20.0	5.0	2.5	1.3	1.7	1.7

Источник: аналитический департамент Банка Москвы

вают правила, позволяющие им планировать свою деятельность в долгосрочной перспективе. По мнению большинства, проблема не в том, что существуют сильные конкуренты вроде Schlumberger, а в том, что крупные компании даже в условиях краткосрочных контрактов могут вкладываться в развитие, а мелкие – нет.

Владимир Борисов отмечает: «Нужен не революционный, а эволюционный подход. Иначе получится как всегда: сначала все разделили и раздали, а теперь собираем. Это непоследовательно. Лучше корректировать нынешнюю ситуацию, а не менять правила игры. Действующие нефтесервисные компании свои задачи решают, пусть и в непростых условиях. На мой взгляд, разумнее было бы улучшить их положение за счет законодательных инициатив. Это действительно могло бы помочь существующим предприятиям».

Например, полагает Борисов, следует разобраться с НДС. Нефтесервисные компании получают оплату за работу через 60–90 дней, причем без аванса. Почему же НДС нужно платить сразу? Малым и средним компаниям приходится для этого брать кредит и, как правило, краткосрочный под высокие проценты. В результате нефтесервисные компании оказываются в положении падчерицы в своем государстве.

Можно подойти с другой стороны: сократить сроки оплаты работ сервисных компаний. Если с ними станут рассчитываться через три дня, это существенно улучшит положение. «Вместо государственной сервисной компании мы бы предпочли видеть на рынке государственную лизинговую компанию или банк для

затраты на сервисные услуги вырастут. В условиях монополизации рынка может возникнуть вопрос о рентабельности ряда проектов. Однако от официальных комментариев в нефтяных компаниях пока отказываются, видимо, как и в нефтесервисных, следуя принципу «затаиться и ждать».

Нефтяников тоже беспокоят перспективы, которые им сулит создание сервисной госкомпании

поддержки нефтесервиса. Тогда многие проблемы решатся, и государственная сервисная компания не потребуется», – уверяет Владимир Борисов.

АвтоВАЗ нефтесервиса
В случае «неумеренного протекционизма» будущему предприятию прочат судьбу «АвтоВАЗа»: качество услуг не вырастет, цены же на них взлетят. Поэтому нефтяников тоже беспокоят перспективы, которые им сулит создание сервисной госкомпании. Пока они довольно неопределенные, но «несколько тревожные», отметили в одной из крупнейших российских ВИНК: «Не хотелось бы «помощи» от государства при выборе подрядчика».

Добыча углеводородного сырья в России ведется в основном на зрелых месторождениях, где ресурсы становятся все более трудноизвлекаемыми, и в перспективе

Ту же позицию заняли иностранные подрядчики, работающие в России. «Мы ведем себя как наблюдатели. Это политика, и мы уверены, что такие действия серьезно не отразятся на рынке. Мы будем работать и в изменившихся условиях», – отметили в Schlumberger.

Не стало бы хуже

Получается, что сигнал о возможном создании государственной нефтесервисной компании всех больше напугал, чем обрадовал. Парадоксально, но особенно паникуют те, кого власти решили защитить – малые сервисные компании. Они оказались в сложном положении: если государство сделает предложение, от которого нельзя будет отказаться – плохо, а не сделает – и того хуже.

Сейчас им с трудом удается конкурировать с иностранными нефтесервисными гигантами, и

Прогноз развития рынка геологоразведки в РФ

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем рынка геологоразведки, \$ млн	1629	2 405	1285	1340	1 473	1595	1737	1889
изменение, %	25.3	47.6	-46.6	4.3	9.9	8.3	8.9	8.7

Источники: Douglas & Westwood, аналитический департамент Банка Москвы

новый крупный игрок уж точно потопит тех, кого не пригласят войти в госхолдинг. А вот позовут ли в него совсем небольшие сервисные предприятия – это большой вопрос, считают эксперты. Создать на их базе «государственного крупного игрока», как планирует Наталья Комарова, вряд ли получится. Но, с другой стороны, если не позовут – кого же тогда спасали?

Пока вопросов больше, чем ответов. Например, участники рынка

расходятся во мнениях по поводу того, не поздно ли спохватились власти, и осталась ли еще та база, на которой можно создавать новую компанию. Так, Владимир Борисов утверждает, что сильные активы для этого еще есть, а Азад Бабаев уверен, что выбирать уже не из чего.

Между тем никто не сомневается, что государственная нефтесервисная компания в России появится. «Новорожденную» ждут с напряжением, ведь, по опыту,

в бизнесе игроки с приставкой «государственный» воспринимаются неоднозначно, считает генеральный директор компании «ГеоСейс» Владимир Игошкин: «Даже если хотим, как лучше, обычно получается, как всегда. Лозунги благие, но половинчатые меры нефтесервисный рынок не оздоровят». Впрочем, на оздоровление никто особенно и не надеется. Главное, чтобы хуже не стало.

Морские проекты «Газпрома»: система управления, возможности для подрядчиков

«Газпром» приближается к началу активной работы на шельфе, где сосредоточена значительная часть принадлежащих ему запасов газа – около 7 трлн куб. м.

Инвестиционное решение по Штокмановскому проекту отложено до конца года, но одновременно компания форсирует освоение Киринского месторождения на шельфе Сахалина, продолжает разведку Западно-Камчатского блока и готовится в 2011 г. начать добычу нефти на Приразломном месторождении на шельфе Баренцева моря.

У «Газпрома» нет альтернативы шельфу, если компания хочет сохранить свое место на рынке в долгосрочной перспективе. Причем готовиться к освоению морских месторождений, привлекать современные технологии, приобретать опыт управления крупными проектами, устанавливать связи с подрядчиками монополии нужно уже сегодня.

Для подрядчиков, поставщиков оборудования и услуг эта ситуация также является безальтернативной: «Газпром» – единственная российская компания, которая в перспективе сможет добывать крупные объемы газа на шельфе.

Отчет агентства RusEnergy, обновленный в сентябре 2011 г., содержит ответы на вопросы, возникающие у компаний, рассматривающих возможность участия в морских проектах в России, в том числе:

- Как построена система управления морскими проектами «Газпрома»;
- Какова роль ведущих российских политиков в реализации морских проектов;
- Кто из менеджеров «Газпрома»Personally отвечает за различные стороны реализации морских проектов;
- Каковы типовые требования «Газпрома» к подрядчикам для работы на шельфе;
- Каким критериям должны отвечать

иностранные партнеры и подрядчики «Газпрома»;

- Как наиболее эффективно выстраивать систему лоббирования интересов подрядчика.

Отчет объемом 87 стр. содержит диаграммы, иллюстрирующие персональный состав ключевых звеньев «Газпрома», отвечающих за морские проекты, а также процесс принятия решений в рамках их реализации. Цена отчета - **35 200** р.

**Заказать отчет вы можете
у менеджеров компании:**

Валентина Лукина
Наталья Щеголькова

Тел.: (495) 605-34-15/16

