

# нефтегазовый сервис

## «Роснефть» раскладывает сервис

«Роснефть» второй год активно развивает собственный нефтесервис. Компания структурирует уже имеющиеся активы и покупает новые. Так, Оренбургская буровая компания вошла в «РН-бурение», а в августе «Роснефть» стала владельцем «Трайкан Велл Сервис». К 2020 году компания планирует увеличить долю собственного бурового сервиса с 40% до 75–80%. Ее примеру могут последовать и другие российские компании, продавшие свои сервисные активы ради экономии.

### — реструктуризация —

«Роснефть» продолжает формировать собственный нефтесервисный бизнес. Компания провела реструктуризацию своей структуры «РН-бурение», присоединив к ней Оренбургскую буровую компанию (ОБК) и буровые активы компании Weatherford в России. Приобретение этих активов, как указывала сама «Роснефть», является ключевым элементом программы перевооружения парка буровых установок, а также стратегии по наращиванию доли внутреннего сервиса. В целом «Роснефть» планирует обеспечить рост объемов бурения на 7–10% в год.

Как заявлял первый вице-президент «Роснефти» Эрик Лирон, буровой парк ОБК является одним из самых современных с точки зрения технологий и среднего возраста буровых установок. Компания владеет 48 буровыми установками, работает более чем на 30 месторождениях и площадках.

В рамках стратегии по развитию собственного нефтесервиса «Роснефть» интересуется не только российскими, но и зарубежными активами. В августе компания закрыла сделку по покупке 100% ООО «Трайкан Велл Сервис» (структура международной нефтесервисной Trican

Well Service Ltd). Компания оказывает в России услуги по использованию высококачественных систем закачки с целью повышения нефтеотдачи пластов при разработке традиционных запасов нефти и газа. По итогам 2014 года флот буровых установок вырос в три раза, до 213 единиц, а количество собственных буровых бригад увеличилось в четыре раза. Компания планировала довести в 2015 году собственные мощности до 230 буровых бригад. «Роснефть» идет по пути увеличения своего присутствия в нефтесервисном секторе, став первой в России нефтяной компанией, которая решила радикально пересмотреть свое отношение к сервисному бизнесу и изменить тренд последних десятилетий. Как сообщил в июне на собрании акционеров компании ее глава Игорь Сечин, в ближайшие пять лет НК планирует увеличить долю собственного бурового сервиса с 40% в прошлом году до 75–80%.

Развитие собственного нефтесервисного бизнеса во многом связано с геополитической ситуацией: импорт оборудования для добычи нефти на сложных месторождениях и на арктическом шельфе стал невозможен. Это заставило российские компании задуматься об экспансии в нефтесервисный сектор и



«Роснефть» активно наращивает флот буровых установок

производстве оборудования. В 2014 году нефтяники столкнулись с ценовым сговором на рынке нефтесервисных услуг, и именно после этого «Роснефть» приняла решение по развитию собственного сервисного бизнеса. Наличие собственного нефтесервиса повышает в том числе эффективность добычи. К примеру, у компании «Роснефть» уровень удельных операционных расходов на добычу нефти один из лучших в мире — \$2,8 на баррель. По словам главы «Роснефти», компания смогла воспользоваться ситуацией на рынке и купить ряд активов в нефтесервисном секторе.

Примеру «Роснефти» могут последовать и другие компании, считают эксперты, так как кардинально изменился экономический нефтесервисного рынка. Еще пять лет назад производители нефти было выгодно выводить сервис за периметр вертикаль-

но интегрированных холдингов в рамках борьбы за увеличение капитализации. Например, «Газпром нефть» полностью ориентирована на внешний нефтесервис. Но сейчас это приводит не к сокращению производственных расходов, а, наоборот, к увеличению затрат. Изначально компании могли получить гарантии от подрядчиков по стоимости услуг в рамках конкуренции на рынке, но затем игроки сервисного рынка начали диктовать своим заказчикам цены на услуги их собственных бывших активов. Сейчас помимо «Роснефти» собственный нефтесервис остался только у «Сургутнефтегаза», который планомерно наращивал мощности, а не продавал их. Компания почти на 100% обеспечена собственным сервисом.

С тем, что развитие собственных сервисных подразделений является правильной стратегией, согласны и в правительстве. Как отмечал в интервью ТАСС министр энергетики РФ Александр Новак, развитие собственного сервиса нефтегазовыми компаниями РФ может позволить сократить их затраты на 10–20%. При этом, по мнению министра, российскому рынку будет полезно повышение конкуренции собственного нефтесервиса со стороны. Это, говорит он, позволяет развивать компетенции внутри России.

Тем более этому могут способствовать новые налоговые изменения. Введение налога на финансовый результат (НФР), учитывающего затраты нефтяников на разработку месторождений с повышающими коэффициентами, сделает выгодным возврат нефтесервисных активов в структуру нефтекомпаний. Заместитель министра финансов Сергей Шаталов еще весной отмечал, что НФР «сделал бы сам процесс капиталовложений очень прибыльным для нефтяников».

Екатерина Борцова

## Нефтесервис задержался в «Системе»

### — развитие —

**АФК «Система» Владимира Евтушенкова завершает реструктуризацию нефтесервисного бизнеса, оставшегося от «Башнефти». Ее группа «Таргин» сменила форму с ООО на АО в рамках новой стратегии по переходу на единую акцию. И хотя в самой АФК говорили, что готовятся продать актив, источники утверждают, что компания решила не торопиться.**

АФК «Система» провела реструктуризацию своего нефтесервисного актива «Таргин» (ранее — ООО «Башнефть — Сервисные активы»). Холдинг в рамках плана развития группы был из ООО преобразован в АО. Как поясняют теперь в компании, все акции АО «Таргин» были размещены путем конвертации доли АФК «Система» в обыкновенные именные бездокументарные акции. К новому обществу перешли все права и обязательства, в том числе в отношении его кредиторов и должников.

«Таргин» — нефтесервисная группа, предоставляющая услуги в области бурения. По итогам 2014 года выручка компании сократилась на 3,6%, до 23,5 млрд руб. OIBDA увеличилась на 58%, до 3 млрд руб., рентабельность OIBDA выросла до 12,8% с 7,8%. Чистая прибыль составила 1 млрд руб. против 0,5 млрд руб. годом ранее. Чистый долг компании — 2,1 млрд руб.

До 1 октября 2015 года под названием «Башнефть — Сервисные активы» группа была дочерней структурой вертикально интегрированной нефтяной компании ОАО «АНК „Башнефть“», в настоящее время нашим единственным владельцем является ОАО «АФК „Система“». В 2014 году новый владелец занялся модернизацией оборудования и реструктуризацией бизнеса. АФК провела объ-

единение предприятий группы по принципу один сегмент — одна компания, что позволит сократить издержки в будущих периодах. Также с 1 июля 2014 года холдинг проводил ребрендинг и теперь работает под брендом «Таргин» (от английского «target in» — «точно в цель, в яблочко»).

Как отмечают в компании, стратегия «Таргина» направлена на увеличение доли рынка и диверсификацию клиентской базы за счет предоставления высокотехнологичных услуг бурения полного цикла. В сегменте бурения компания планирует расширять строительство скважин «под ключ» и искать новые направления сервиса в соответствии с развитием нефтегазовой отрасли России. Реализация утвержденной инвестпрограммы позволит за несколько лет довести технологическую оснащенность компании до уровня лучших отраслевых показателей, отмечают в «Таргине». В прошлом году компания вложила в модернизацию оборудования и реструктуризацию бизнеса 3,7 млрд руб. Около 40% затрат было направлено на развитие производства, около 63% пришлось на сегмент бурения.

При этом еще недавно «Система» рассматривала продажу «Таргина». Президент АФК Михаил Шамолин на телефонной конференции 2 апреля говорил, что корпорация в будущем намерена монетизировать стоимость компании путем продажи индустриальному партнеру. Позднее на рынке неофициально опровергли такие намерения. Источник «Интерфакса» говорит, что «Таргин» — прибыльная и перспективная компания и «Система» не будет торопиться ее продавать, заявил собеседник агентства. В самой компании говорят, что в холдинге не проводится никаких внештатных мероприятий, в том числе направленных на подготовку актива к продаже.

Сергей Баратов

## Бур в убыток

### — конъюнктура —

**Девальвация рубля и падение цен на нефть создали существенные риски на рынке российского нефтесервиса. Компании теряют прибыль, несмотря на рост заказов, оказываясь на грани рентабельности. По их мнению, нужно пересмотреть долгосрочные контракты между заказчиком и подрядчиком с учетом текущей конъюнктуры. Аналогичная ситуация складывается и на мировом рынке, где предложение на сервисные услуги превышает спрос, дополнительно снижая прибыли игроков. Пока цены на сырье будут оставаться такими низкими, эксперты не ожидают улучшения ситуации.**

Девальвация рубля стала причиной роста затрат нефтегазосервисных компаний, что приводит либо к пересмотру стоимости контрактов, либо к неисполнению контракта. Об этом сообщил директор дирекции нефтегазовых проектов Газпромбанка Роман Сухонос, выступая в начале октября на конференции «Нефть и газ Сахалина-2015». По его словам, нефтегазовые проекты, привлекшие транши в рублях, окажутся в невыгодном положении, имея экспортную выручку в долларах. «Реализуемые нефтегазовые проекты имеют существенный объем капазатрат в рублях: строительно-монтажные работы, логистика, оборудование и прочее», — пояснил он. Господин Сухонос уточнил, что рублевая часть, которая снижается в долларовом выражении, составляет до 50% капазатрат.

В то же время подрядчики сталкиваются с ростом издержек, отметил господин Сухонос, а их затраты растут, несмотря на то что они работают в РФ. «И в итоге они не могут исполнять обязательства по ценам, которые они закладывали. Они пересматривают цены, и в лучшем случае это пересмотр бюджета, а в худшем некоторые подрядчики не смогут выполнять свои обязательства», — предупреждает эксперт.

О проблемах говорили и в компании «Римера», которая является крупным российским игроком сервисного рынка. Гендиректор компании Виталий Садыков отмечал, что российские игроки в текущей ситуации лишены оборотных средств и работают на грани рентабельности. Например, в последнее время развитие рынка услуг в области обслуживания установок электроцентробежных насосов в России («Римера» занимает на нем около 15%), которое шло активными темпами на протяжении последних десяти лет, затормозилось. В компании отмечают, что наиболее негативное влияние на экономическое состояние независимых сервисных компаний оказывает действующая схема проката (лизинга).

В России используются две схемы эксплуатации оборудования для нефтедобычи. В первом случае нефтяные компании самостоятельно закупают оборудование и эксплуатируют его на месторождениях. А во втором оборудованию является собственностью нефтесервисной компании и она предоставляет его нефтяным компаниям в лизинг. Именно эта схема, по мнению «Римеры», перестала оправдывать себя в условиях нестабильной экономической ситуации, ограниченного доступа к кредитным ресурсам, непрогнозируемого роста цен на материалы и комплектующие, отсрочки оплаты за выполнение услуг до 90 дней, сложившейся структуры проведения тендеров по принципу наименьшей цены без учета соотношения «цена-качество» и надежности партнера.

Виталий Садыков отмечает, что для исправления ситуации необходимо в первую очередь пересмотреть долгосрочные контракты между нефтяными и сервисными компаниями: в них следует начать учитывать риски сервисных компаний, связанные с заемными средствами, и уровень инфляции по основным статьям себестоимости производства оборудования и сервисных услуг с ежегодной корректировкой заложенных в контракты цен. Также по его мнению, нужен диалог между заказчиком и исполнителем для формирования прозрачной, справедливой цены на оборудование и сервисные услуги.

Банкротств на рынке нефтесервиса пока не было, но финансовые показатели игроков российского рынка стремительно падают. Так, нефтесервисная IG Seismic Services (IGSS, подконтрольна Николаю Левицкому) в первом полугодии 2015 года увеличила чистый убыток на 66% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 556 млн руб. Компания была создана в 2011 году на базе активов «Интегры», Schlumberger и «Геотека», доля IGSS на российском рынке сейсмических исследований, который оценивается в \$1,4 млрд, составляет более 50%. Несмотря на то что портфель заказов сервисной компании вырос на конец первого полугодия на 6% и составил 26,14 млрд руб., ее выручка снизилась на 3,5%, до 10 млрд руб., EBITDA — на 15%, до 1,825 млрд руб. Чистый долг компании на конец отчетного периода составил 12,9 млрд руб. против 15,185 млрд руб. по итогам 2014 года. Капвложения IGSS за отчетный период упали на 33% — до 978 млн руб.

Прибыль нефтесервисной структуры АФК «Система» «Таргин» снизилась не так существенно. Во втором квартале она сократилась на 12,5%, до 415 млн руб. Выручка снизилась на 1,6%, до 6,1 млрд руб., вследствие выбытия сегмента «Строительство». OIBDA выросла на 33%, до 917 млн руб., за счет оптимизации расходов. Чистая прибыль Eurasia Drilling

Company (EDC) в первом полугодии снизилась по US GAAP на 55%, до \$91 млн. Выручка компании упала на 40%, до \$923 млн, EBITDA — на 44%, до \$225 млн.

Австрийская S.A.T. Oil, которая оказывает нефтесервисные услуги по разработке нефтяных и газовых месторождений в России и странах СНГ, снизила в первом полугодии 2015 года валютную выручку на 17% в сравнении с январем—июнем 2014 года, до €168,5 млн. В компании отмечают, что снижение валютной выручки обусловлено девальвацией рубля. При этом компания увеличила объем работ. Так, количество работ по скважинному сервису выросло на 43%, объем работ по бурению скважин, боковых стволов и комплексных работ вырос на 20,5% — до 135 единиц. Рост объема работ позволил компании увеличить в первом полугодии 2015 года штат на 16% в сравнении с январем—июнем 2014 года — до 3,334 тыс. человек. Консолидированная чистая прибыль нефтесервисной компании в первом полугодии 2015 года упала почти вдвое — до €12,8 млн, EBITDA — на 24%, до €41,5 млн. Рентабельность EBITDA в первом полугодии составила 24,6% против 27% годом ранее. Чистая прибыль S.A.T.Oil во втором квартале составила €7,37 млн против €17,57 млн годом ранее. Выручка — €95,8 млн против €112,37 млн.

Немного лучше ситуация в нефтесервисном бизнесе за рубежом. Американская Halliburton Co., вторая по величине нефтесервисная компания мира, считалась о падении чистой прибыли во втором квартале 2015 года более чем в 14 раз, до \$54 млн, на фоне низких цен на нефть. Выручка Halliburton в прошедшем квартале сократилась на четверть, до \$5,92 млрд. О глобальной кризиса свидетельствует то, что понижающая тенденция очевидна на всех рынках присутствия игрока. Так, выручка Halliburton от операций в Северной Америке в прошедшем квартале упала до \$2,67 млрд с \$4,34 млрд, операционная прибыль — до \$130 млн с \$790 млн. В регионе, объединяющем Ближний Восток и Азию, этот показатель снизился до \$1,39 млрд с \$1,43 млрд, в Европе, Африке и СНГ — до \$1,1 млрд с \$1,38 млрд, в Латинской Америке — до \$767 млн с \$897 млн.

Несмотря на падение показателей, компания не отказывается от планов по покупке более мелкого конкурента Baker Hughes Inc., несмотря на затянувшееся рассмотрение сделки регулирующими органами. Сама Baker Hughes завершила второй квартал с убытком. Выручка компании снизилась на 33%, до \$3,97 млрд. Выручка в Северной Америке, на которую приходится почти 38% общей выручки компании, упала на 47%. При этом Baker Hughes не ожидает оживления активности в этом регионе при со-

хранении низких цен на сырье. Хотя именно такого развития событий ожидают эксперты. В компании считают, что число буровых установок в Северной Америке и по всему миру продолжит сокращаться, что увеличит избыток предложения нефтесервисных услуг.

## ЛИЗИНГ — КЛЮЧ К ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ



Максим Анатольевич Агаджанов, Генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг»

**Инновационное развитие России невозможно без привлечения существенных инвестиций в реальный сектор экономики. Особенно это актуально для такой крупной и, без сомнения, системообразующей для нашей страны отрасли, как нефтегазовая промышленность. Очевидно, что обязательным условием ее дальнейшего развития является техническое перевооружение существующих мощностей, инвестиции в новые технологии, НИОКР и современное оборудование.**

Значительные инвестиционные потребности и необходимость использования дорогостоящего оборудования заставляют многие предприятия прибегать к различным источникам финансирования. В сложившихся экономических условиях на первое место все чаще выходит такой финансовый инструмент, как лизинг, который уже успел доказать свою эффективность на российском рынке. Он позволяет предприятиям, не имеющим возможности быстро обновить производственные фонды за счет собственных средств, получить новое оборудование с минимальными вложениями.

При этом многие предприятия, работающие в нефтегазовой отрасли, предпочитают лизинг не только из-за экономии бюджета. Финансовая арен-

да позволяет минимизировать риски при крупных инвестициях в производство, получить долгосрочное финансирование, пополнить оборотные средства с помощью возвратного лизинга, а также в целом снизить налоговую нагрузку.

### Сегмент высоких компетенций

Особенность лизинговых сделок в нефтегазовой промышленности заключается в их капиталоемкости и сложности структурированности. Срок аренды оборудования достигает 10 лет, а объем финансирования может составлять сотни миллионов рублей. В связи с этим не каждая лизинговая компания на российском рынке способна реализовывать подобные проекты. Одним из лидеров в сегменте финансовой аренды нефтегазового оборудования уже много лет является компания «Газпромбанк Лизинг», которая накопила богатый опыт реализации сделок с широким спектром имущества — от бурового оборудования и насосов до высокоспецифичных сделок возвратного лизинга трубопроводов.

«Мы осуществляем финансовый лизинг всего спектра нефтедобывающего оборудования, а также предоставляем в аренду современные буровые установки, системы верхнего привода и дизель-генераторные установки. Сегодня компания реализует проекты любого уровня сложности с возможностью привлечения длинных денег, благодаря возможностям нашего акционера — Газпромбанка. А это немаловажное обстоятельство для наших клиентов», — говорит Генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов.

### Курс на импортозамещение

Модернизация отечественной промышленности — задача, неоднократно выходящая на повестку дня и в правительстве, и в бизнес-сообществе. Для государства — это путь к активному экономическому развитию, для бизнеса — к росту оборота и прибыли. Снижение зависимости от зарубежных партнеров и успешная реализация программ импортозамещения создают добавленную стоимость для национальной экономи-

ки в виде цепочки поставок и оказывают мультипликативный эффект на смежные отрасли.

Особую роль в этом играют предприятия нефтегазовой отрасли, которые, увеличивая долю отечественных компаний в своих поставках, становятся для них главным источником капитала, опыта, технологий, лучших управленческих и операционных практик. Однако сегодня в определенных сегментах нефтегазовой промышленности доля российского оборудования не превышает 25%. Учитывая существующие ограничения доступа к иностранным технологиям, реализация государственных программ, направленных на развитие собственных производственных мощностей, приобретает стратегическое значение.

Так в рамках реализации государственной стратегии импортозамещения компанией «Газпромбанк Лизинг» был разработан уникальный для российского рынка лизинг продукт — программа «Ключевой партнер». Ее главная цель — оказать поддержку предприятиям, чье производство находится на территории России, а также способствовать переносу отечественных компаний с импортного оборудования на российское.

«Программа «Ключевой партнер» предоставляет уникальные возможности как производителям, так и лизингополучателям. Для предприятий-производителей участие в программе — это прекрасная возможность увеличить реализацию своей продукции, а для компаний-потребителей — приобрести отечественное нефтегазовое оборудование и спецтехнику на выгодных условиях», — отмечает Максим Агаджанов.

Безусловно, решение проблем, стоящих сегодня перед нефтегазовой отраслью, займет не один день. Но уже сегодня очевидно, что лизинг как инструмент финансирования способен придать этому процессу существенный позитивный импульс.



г. Москва, Проектируемый проезд №4062, д. 6, стр. 16. Тел. +7 (495) 719 1396 www.gpbl.ru