

# УСЛУГИ В ЦЕНЕ

## РОСТ ЦЕН НА НЕФТЬ И ПРОДАЖА ГОСУДАРСТВОМ БОЛЕЕ 1000 НЕРАЗВЕДАННЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО НЕФТЯНЫМ КОМПАНИЯМ СТАНОВИТСЯ ВЫГОДНО ИНВЕСТИРОВАТЬ В РАЗРАБОТКУ. КРУПНЫЕ НЕФТЕГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ НАЧАЛИ АКТИВНО ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИЕ РЕГИОНЫ, ЧТО ВЫЗВАЛО РЕЗКИЙ РОСТ СПРОСА НА УСЛУГИ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ.

ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

**ОСТРАЯ ПОТРЕБНОСТЬ** Нефтяным компаниям становится выгодно инвестировать в разработку новых месторождений, чтобы компенсировать ожидаемое сокращение нефтедобычи в традиционных регионах. Отсюда резкий спрос на услуги нефтесервисных компаний. За пять лет объем нефтесервисных услуг в России вырос в три раза. По итогам 2008 года объем нефтесервисного рынка составил \$15 млрд, а к 2010 году он достигнет \$65 млрд.

На этом фоне наблюдается изменение структуры рынка. Происходит выделение сервисного бизнеса из нефтегазовых компаний и консолидация малых предприятий нефтесервисного рынка.

Еще одной причиной повышенного спроса на услуги нефтесервисных компаний, по мнению Виталия Крюкова, аналитика ИГ «Капитал», является низкое качество разработки запасов, в результате чего у нефтегазовых компаний скопилось большое число дорогих в эксплуатации бездействующих скважин и скважин с низким уровнем добычи. А поскольку, согласно действующему законодательству, число бездействующих скважин не должно превышать 10% всех нефтеносных скважин, компании вынуждены запускать их в эксплуатацию, что дополнительно повышает спрос на сервисные услуги. «Кроме того, спрос стимулируют высокие цены на нефть и льготы по НДС», — резюмирует эксперт.

Однако, как отмечает Владимир Веденеев, аналитик Банка Москвы, «спрос на нефтесервис сейчас очень высокий, нефтяники готовы платить большие деньги за высокое качество, но его предложение серьезно ограничено». Ситуация, по мнению аналитика, во многом обусловлена крайней изношенностью парка нефтегазового оборудования.

По данным ИГ «Велес Капитал», возраст 72% всего нефтедобывающего оборудования сегодня составляет от 10 до 20 лет. «Наиболее острая потребность сегодня наблюдается в тяжелых сверхглубоких буровых установках (глубины бурения до 6000 м), — говорит господин Веденеев. — Компаниям приходится заказывать их за рубежом, в том числе в Китае. Но везде, как правило, очереди, а дефицит порождает рост цен».

**НЕПРОФИЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ** Виталий Крюков отмечает, что «качественное управление нефтесервисными компаниями требует большого опыта, знаний и времени, поэтому более целесообразно передать эти активы независимым операторам. Кроме того, выделение нефтесервисов позволяет нефтяникам более четко понимать собственную себестоимость добычи. Это мировая практика, которая зарекомендовала себя с самой лучшей стороны».

Аналитики положительно оценивают тенденцию аутсорсинга. Нефтегазовые компании могут лучше сконцентрироваться на своей основной деятельности — добыче углеводородов.

По мнению Рустама Рамазанова, генерального директора компании «Миррико менеджмент» (группа компаний «Миррико»), вывод нефтесервиса на аутсорсинг положительно влияет на финансовые показатели, поскольку в структуре капитала добывающей компании сосре-

### СЕРВИС ДЛЯ НЕФТИ.

Рынок нефтесервисных услуг можно условно разделить на несколько сегментов: геофизические услуги, услуги по бурению, строительству и ремонту нефтяных и газовых скважин, производство нефтегазового оборудования и разработка технологических решений для повышения нефтеотдачи. Основными видами услуг в первом сегменте являются сейсморазведка, геофизиче-

ские исследования в скважинах и перфорация скважин. Во второй сегмент кроме буровых и ремонтных работ современные нефтесервисные компании включают также так называемое интегрированное управление проектами (IPM). В третий сегмент входит производство бурового и скважинного оборудования, комплексов для цементирования скважин и запчастей и т. п.



ИТАР-ТАСС

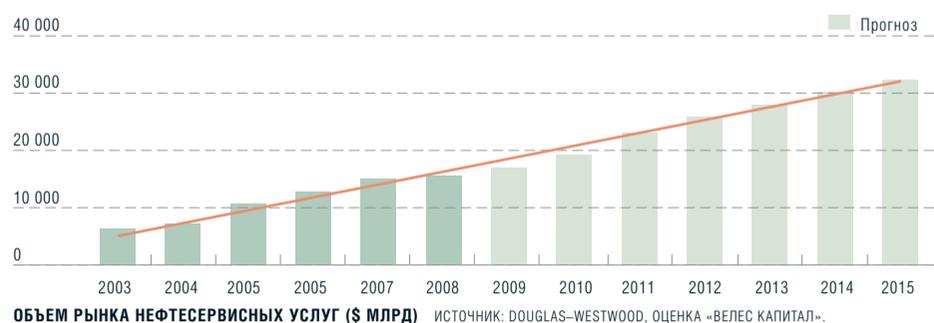
**ЗА ПЯТЬ ЛЕТ ОБЪЕМ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В РОССИИ ВЫРОС В ТРИ РАЗА. ПО ИТОГАМ 2008 ГОДА ОБЪЕМ НЕФТЕСЕРВИСНОГО РЫНКА СОСТАВИТ \$15 МЛРД, А К 2010 ГОДУ ОН ДОСТИГНЕТ \$65 МЛРД**

доточиваются профильные активы, определяющие ее эффективность и, в конечном счете, капитализацию.

Второй плюс, по словам Рустама Рамазанова, — это разделение ответственности и рисков. Когда сервисный подрядчик связан с заказчиком контрактом, где прописаны все риски, ответственность и штрафные санкции, он вынужден выполнять обязательства, привлекать инвестиции, работать над управлением и развитием технологий и повышать свою эффективность.

Одним из первых продаж непрофильных активов озаботился ЛУКОЙЛ, в ноябре 2004 года продавший свою «дочку» «ЛУКОЙЛ-Бурение» специально созданной структуре Eurasia Drilling Company Limited (впоследствии переименована в буровую компанию «Евразия»), в которой главе бывшего подразделения ЛУКОЙЛа Александру Джапаридзе достался блокирующий пакет акций. Сегодня ЛУКОЙЛу принадлежит две трети заказов в портфеле БК «Евразия».

В сентябре 2007 года «Газпром нефть» создала предприятие «Газпром нефть — Нефтесервис» для управления соответствующими активами компании (на сегодняшний день в состав «Газпром нефть» входит 17 сервисных компаний). В дальнейшем планируется ее преобразование в полноценное нефтесервисное предприятие. Объем инвестиций в развитие «Газпром нефть — Нефтесервис» к 2020 году составит 26,2 млрд руб., из них 19,5 млрд будет направлено на приобретение новых технологий и модернизацию существующих.



В октябре 2007 года исполнительный вице-президент по нефтесервисам «ТНК-ВР Менеджмент» сообщил о решении компании начать поэтапный вывод нефтесервисных направлений (несколько ее активов купила Трубная металлургическая компания). Сейчас в компании 12 сервисных предприятий, которые в ближайшее время должны быть объединены в одну компанию. Эксперты прогнозируют, что затем последует продажа этой компании или ее выход на IPO. Такой консолидированный сервисный актив будет особенно привлекателен для крупных иностранных инвесторов, давно проявляющих интерес к этому сегменту российского рынка.

В декабре 2007 года вице-президент «Роснефти» Сергей Кудряшов заявил о том, что компания готовит IPO трех своих сервисных подразделений — «РН-Бурение», «РН-Сервис» и «РН-Энерго». На их долю приходится около трети буровых работ компании, остальное обеспечивают иностранные нефтесервисы — Halliburton, Schlumberger и Baker Hughes. В планах компании — выделив сервисные подразделения в самостоятельные единицы, тем не менее, сохранить над ними контроль.

**ВЫГОДНЫЕ ПОГЛОЩЕНИЯ** По данным исследования российского рынка нефтесервиса, проведенного международной консалтинговой группой Douglas-Westwood в 2006 году, на долю дочерних структур нефтегазовых компаний приходится 49% рынка, крупные независимые нефтесервисные компании занимают порядка 15% (БК «Евразия» — 8%, «Интегра» — 4%, Сибирская сервисная компания — 3%), иностранные компании — около 14% (Schlumberger — 11%, Halliburton — 1,5%, Baker Hughes — 1%), малые и средние независимые компании — 23%.

На сегодня, по оценкам российских аналитиков, ситуация осталась практически прежней. Рынок все так же фрагментирован, однако актуальная тенденция этого года — консолидация активов — в скором времени может изменить расстановку сил.

По словам Виталия Крюкова, нефтяные компании заинтересованы в комплексных и высококачественных нефтесервисных услугах, поэтому предпочитают работать с крупными подрядчиками, что в итоге приведет к вытеснению мелких компаний. «Скорее всего, мелкие подрядчики будут постепенно поглощаться крупными операторами рынка. В результате будет увеличиваться концентрация отрасли и доля крупных независимых сервисных компаний», — отмечает аналитик.

По мнению старшего партнера группы БДО «Юникон» Андрея Баякина, консолидация и укрупнение нефтесервисных компаний дает возможность повышать их прозрачность, а значит, компенсировать недостаток оборотных средств, привлекая дополнительные инвестиции и направляя их на техническое перевооружение, обучение персонала и приобретение или разработку новых технологий.

События на рынке подтверждают наблюдения экспертов. Так, 9 июня этого года группа компаний «Интегра» объявила о приобретении ЗАО «Нижневартовский капитальный ремонт скважин» (НКРС). Общая сумма сделки

составила \$54 млн. Крупнейшими заказчиками НКРС являются ТНК-ВР, «Славнефть-Мегионнефтегаз», «Ваньеганнефть» и другие компании.

В тот же день группа ЧТПЗ получила контроль над крупнейшими игроками в сегменте геофизических услуг в Ханты-Мансийском АО и Томской области — ООО «Юганскнефтегазгеофизика» и ООО «Томскнефтегазгеофизика» (34% и 60% — соответствующие доли рынка). Основными их клиентами являются ОАО «Юганскнефтегаз» и ОАО «Томскнефть». Стоимость сделки не раскрывается. Консолидированные сервисные активы были переданы компании «Римера», созданной с этой целью еще осенью 2007 года. Возглавил ее Владимир Христенко (сын министра промышленности и энергетики Владимира Христенко). Компания также объединила другие сервисные активы группы ЧТПЗ: лидер нефтяного машиностроения — «Алнас», производители труботетелей и трубопроводной арматуры — предприятия СОР, Магнитогорский завод механомонтажных заготовок и чешский завод трубопроводной арматуры MSA a.s. Последнее приобретение «Римеры» — буровая компания «Таймырнефтегазразведка» (доля рынка в Таймырском регионе — около 70%).

Очевидно, что на российском рынке нефтесервисных услуг в ближайшее время можно ожидать заключения еще нескольких крупных сделок — доля неконсолидированных нефтесервисных активов составляет порядка 18%. Впрочем, по общим оценкам аналитиков, несмотря на активный рост последних лет, до формирования единообразной и конкурентоспособной отрасли российскому нефтесервису еще пока далеко. ■

## ARGUS РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ 2008

20–21 НОЯБРЯ  
Ритц-Карлтон, Москва, Россия

По вопросам участия, пожалуйста, обращайтесь в оргкомитет конференции:

Елена Сурикова, Павел Чеканихин  
Тел.: +7 (495) 933 7571  
Факс: +7 (495) 933 7572  
moscowconferences@argusmediagroup.com  
www.argusmediagroup.ru