

ТРУБА ЗОВЕТ

ЗАМЕТНОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ СТАЛА СКУПКА ТРУБНЫМИ КОМПАНИЯМИ СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА. НЕФТЯНИКИ С РАДОСТЬЮ ИЗБАВЛЯЮТСЯ ОТ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ, ОСОБЕННО ТРУБНОГО ХОЗЯЙСТВА, РАСПОЛОЖЕННОГО ВДАЛИ ОТ МЕСТ ДОБЫЧИ. ТРУБНИКАМ ЖЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ СЕРВИСОВ ДАЕТ РЯД ПРЕИМУЩЕСТВ — ОТ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ ДО СОЗДАНИЯ ПОЛНОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦИКЛА ПРОИЗВОДСТВА ТРУБ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДАСТ ТОЛЧОК РАЗВИТИЮ ВСЕЙ ТРУБНОЙ ОТРАСЛИ.

АЛЕКСЕЙ САДЫКОВ

ОТТРУБИЛИ К трубным сервисам участники рынка и специалисты относят широкий спектр оборудования, узлов, которые необходимы для поддержания трубопроводов и нефтяных и газовых скважин в рабочем состоянии. «Данные предприятия специализируются на ремонте насосно-компрессорных труб, насосных штанг, нанесении на трубы изоляционных покрытий, изготовлении элементов трубных колонн и прочего скважинного оборудования», — перечисляет аналитик ИК «Финам» Денис Горев. По словам Игоря Нуждина из банка «Зенит», основная задача компаний трубного сервиса — обслуживание, ремонт вышедших из строя или доведение новых труб и арматуры до состояния, соответствующего техническим требованиям нефтяников и газовиков. Плюс к этому, говорят в Трубной металлургической компании (ТМК), в сервисы входит и складская торговля трубами. «Проработанная логистика доставки трубы к месту потребления и ее доступность в районах добычи и поиска нефти и газа — один из важных факторов для добывающих компаний», — добавляет представитель компании.

Часть подобных активов уже перешла (если не была изначально) в собственность трубников, остальные по-прежнему остаются в ведении нефтегазовых компаний. В составе добывающих компаний находятся сервисные активы «Сургутнефтегаза», «Роснефти» и «Газпром нефти». Как отмечает Игорь Нуждин, нефтяники и газовики зачастую не считают подобный вид деятельности профильным. «Им гораздо проще продать этот бизнес компаниям, которые владеют технологиями производства, ремонта и обслуживания труб, а потом заключить с ними долгосрочные контракты», — считает эксперт. По его данным, в мировой практике соотношение нефтяных компаний, которые владеют собственным сервисом, и тех, которые продали этот бизнес профильным компаниям, составляет примерно 50 на 50.

Аналитик ФК «Открытие» Сергей Кривохижин замечает, что продажа сервисных структур нефтяных компаний происходит на фоне мировой тенденции: расширение добычи становится менее рентабельным в сравнении с нефтепереработкой. «В России, — говорит эксперт, — серьезное расширение добычи нефти сейчас возможно уже лишь в труднодоступных регионах с тяжелыми условиями разработки — Восточная Сибирь, север страны, шельф». Поэтому, по его мнению, нефтяникам легче избавиться от сервиса. «Продажа сервисных активов „Сургутнефтегазом“ и „Газпром нефтью“ — вопрос времени», — уверен он.

Из крупных игроков свои активы в трубном сервисе уже продали ЛУКОЙЛ («ЛУКОЙЛ-Бурение» после смены собственника переименован в буровую компанию «Евразия») и ТНК-ВР. В ЛУКОЙЛе рассказали, что продажа трубных сервисов была осуществлена в рамках программы избавления от непрофильных активов. «Это коснулось не только буровых работ, но и транспорта и трубного сервиса», — заметил представитель компании. При этом в ЛУКОЙЛе не уточнили, кто купил данный бизнес у нефтяной компании и во сколько обошлась новым владельцам эта покупка.

Впрочем, другие игроки рынка не торопятся с продажей. Одним из основных сервисных активов «Сургутнефтегаза» является Центральная трубная база, где, по словам представителя компании, учитывают поступившие трубы, занимаются их распределением по участкам и проводят ремонтные и профилактические работы. «Содержать подобное подразделение дешевле, если оно входит в структуру добывающей компании. И мы пока не планируем продажу трубных сервисов», — заявили ВГ в «Сургутнефтегазе».

По мнению экспертов, необходимость продажи определяется целесообразностью. «Если менеджмент добывающей компании считает нужным иметь собственные трубные сервисы — почему бы и нет? — рассуждает Денис Горев. — С другой стороны, если компания получает выгодное предложение по продаже своих трубных сервисов — с долгосрочным договором и на очень выгодных условиях, вряд ли есть смысл отказываться от такой сделки».

ТРУБНАЯ ДОРОГА Из «большой тройки» российских трубников — Объединенная металлургическая компания (ОМК), ТМК и группа ЧТПЗ — сервисами активно занимаются только последние два. В пресс-службе ОКМ пояснили отсутствие деятельности в данном направлении тем, что специалисты компании оценивают эффективность этого бизнеса «неоднозначно», поэтому пока «не видят достаточной синергии в приобретении трубных сервисов». «Мы не готовы переплачивать за существующие активы», — отметил представитель ОКМ.

В конце сентября этого года ТМК объявила о покупке у ТНК-ВР сервисных активов, прибавив их к приобретенным ранее Орскому машиностроительному заводу и компании «Трубопласт» (занимается нанесением одно- и многослойных изоляционных покрытий на стальные трубы и трубную арматуру). Владимир Шматович, заместитель генерального директора по стратегии и развитию ТМК, оценил стоимость сделки в \$60–80 млн. Еще \$24 млн, как следует из отчетности ТМК, компания заплатила за 100% акций ООО «Трубопласт».

Трубные сервисные активы ТНК-ВР — это ООО «Центральная трубная база» (ООО ЦТБ), ЗАО «Управление по ремонту труб» (ЗАО «УпоРТ») и строящийся комплекс вблизи города Нягань. Комментируя сделку, генеральный директор ТМК Константин Семериков отметил, что приобрете-

ние сервисных предприятий ТНК-ВР позволит трубной компании выйти на формирующийся рынок материально-технического обслуживания и логистики для нефтяных компаний непосредственно в регионах нефтедобычи. А Владимир Шматович считает, что покупка этих активов позволит ТМК заняться более высоким переделом наравне с мировыми трубными лидерами. По его словам, теперь компания приближается к мировым стандартам работы, когда прокат труб ведется на заводе, а финишные операции (например, нарезка) — вблизи месторождений. Все купленные активы ТМК планирует консолидировать в составе холдинга до конца 2007 года. До 2010 года в них будет вложено \$20–30 млн, и, по прогнозам компании, через три года они могут прибавить к выручке ТМК от \$40 млн до \$60 млн.

Для производителей труб, рассказывает один из участников рынка, выполнение работ по сервису трубной продукции более органично, чем для нефтяников и газовиков. Основной плюс для трубников, считает специалист, повышение добавленной стоимости продукции трубной отрасли и получение большей экономической отдачи.

Подобной точки зрения, очевидно, придерживались и в группе ЧТПЗ, когда создавали сервисный дивизион компании. Сейчас «ЧТПЗ-Комплексные трубные системы» (ЧТПЗ-КТС) объединяет несколько предприятий группы, расположенных как в России, так и за рубежом. По данным компании, в подразделение сервиса входят ЗАО «Соединительные отводы трубопроводов» (СОТ), введенное в строй в 2004 году на промплощадке Челябинского трубопрокатного завода, ОАО «Магнитогорский завод механомонтажных заготовок» (МЭМЗ), а также купленное в 2006 году предприятие MSA a.s. в Чехии. Кроме того, группа контролирует блокирующий пакет ОАО «Трубодеталь» (Челябинск). Все эти предприятия ориентированы на поставку оборудования и услуг для магистральных и прочих трубопроводов. Основными потребителями услуг сервисного дивизиона ЧТПЗ являются крупные нефтяные и газовые компании, среди которых «Транснефть» и «Газпром». В группе не раскрывают объемы средств, потраченных на покупку данных активов, а также планы инвестиций в отношении этого подразделения.

Впрочем, аналитики считают, что, если бы этот бизнес был для ЧТПЗ убыточным, компания вряд ли продолжала бы владеть сервисными активами. Напротив, их количество в составе группы продолжает увеличиваться.



ИТАР-ТАСС

ТРУБНИКИ ИДУТ БЛИЖЕ К ПОТРЕБИТЕЛЮ, ЧТОБЫ РЫНОК БЫЛ БОЛЕЕ СКООРДИНИРОВАН И СБАЛАНСИРОВАН

СМЕЖНИКИ

ТМК, похоже, тоже планирует наращивать свое присутствие на рынке трубного сервиса. Как было заявлено после сделки по покупке активов ТНК-ВР, данные инвестиции были совершены «в рамках стратегической задачи ТМК по развитию нефтегазового сервиса».

СЕРВИС ОТ ТРУБЫ Последние сделки купли-продажи трубных сервисов свидетельствуют, что российские трубники готовы потратиться не только на приобретение, но и на дальнейшее развитие новых предприятий. Аналитики соглашаются, что передача сервисных активов трубным компаниям выгодна. «Трубникам выгодно иметь такие активы в случае, если они имеют гарантию на контракты с нефтяниками», — считает Игорь Нуждин. По его мнению, трубные компании получают возможность выстраивать полный технологический цикл производства труб и понимать, что конкретно необходимо потребителям.

«Узлы, наиболее часто выходящие из строя, — это вентили, задвижки, инжекторы, опоры, разветвители и другие, — комментирует старший аналитик ИК „Ак Барс Финанс“ Владимир Рожанковский. — Именно эти компоненты нуждаются в периодическом регламенте, осмотре и устранении последствий износа». Раньше, отмечает аналитик, этим занимались преимущественно самостоятельные структуры, сейчас трубники поняли, что это высокодоходная и высокорентабельная часть их бизнеса.

Владимир Рожанковский отмечает, что трубники, приобретая в собственность таких потребителей трубной продукции, как сервисные компании, облегчают себе жизнь: обслуживать свою собственную продукцию проще, чем отдавать эти работы на аутсорсинг. «Это хороший тон, — говорит он, — когда, покупая телевизор или стиральную машину определенной марки, вы можете быть уверены, что отремонтировать их будет авторизованный сервисный представитель соответствующих компаний, а не человек со стороны».

Ссылаясь на зарубежную практику, эксперты замечают, что со временем количество сервисных компаний достигает некой критической массы, после чего цены на их услуги становятся вполне конкурентоспособными. По мнению Сергея Кривохижина, получив сервисные активы, трубные компании могут пойти дальше. «ТМК и группа ЧТПЗ вынашивали планы по созданию таких компаний, которые могли бы не просто поставлять трубы, но в буквальном смысле брать подряд либо на строительство части трубопровода, либо на разведку месторождений», — утверждает эксперт.

Объемы рынка трубного сервиса способны привлечь не только трубников. «Нам известно, что в этот бизнес идут также и металлотрейдеры», — говорит представитель ТМК. Пока, правда, ни одна из крупных металлосервисных компаний не заявляла громко о своих намерениях в отношении трубного сервиса. Однако если принять во внимание, что объем рынка только нефтяного сервиса его участники и эксперты оценивают в \$8–10 млрд, то можно с уверенностью сказать, что бурное развитие этого сегмента еще впереди. ■

СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТРУБНЫХ СЕРВИСОВ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ, ЧТО РОССИЙСКИЕ ТРУБНИКИ ГОТОВЫ ПОТРАТИТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО НА ПРИОБРЕТЕНИЕ, НО И НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ НОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. АНАЛИТИКИ СОГЛАШАЮТСЯ, ЧТО ПЕРЕДАЧА СЕРВИСНЫХ АКТИВОВ ТРУБНЫМ КОМПАНИЯМ ВЫГОДНА

