

нефть и газ практика

Бурение на прочность

конкуренция

Дорогие кредиты и полное отсутствие поддержки со стороны государства вытесняют с рынка малые и средние отечественные сервисные компании и производителей оборудования, обслуживающих нефтегазовый комплекс. Похоже, в условиях ВТО выживут лишь крупнейшие отечественные и иностранные подрядчики, которые смогут вписаться в новые технологические требования нефтегазодобытчиков.

Технологический тупик

Чуть меньше года назад Россия стала 156-м членом Всемирной торговой организации (ВТО). Переговоры о вступлении велись 18 лет, однако, судя по реакции бизнеса на вхождение в нее, большинство отраслей так и не успело подготовиться к этому событию.

Одними из тех, кто первым забил тревогу после вступления в ВТО, стали представители сервисного и машиностроительного секторов для нефтегазового комплекса. В то время как Минэкономразвития подсчитывало грядущие прибыли от экспорта российской продукции — до \$2 млрд дополнительных доходов по всем отраслям, в нефтесервисе и машиностроении оценивали, ждут ли их в будущем убытки.

«Вступление в ВТО может являться уверенным индикатором проблем внутри предприятий, четко указывает на сегодняшние проблемы в отношениях государства, вертикально интегрированных и сервисных компаний», — считает президент Тюменской ассоциации нефтегазовых сервисных компаний Владимир Борисов.

И проблемы, безусловно, есть: по оценкам самих участников рынка, в сервисном и машиностроительном секторах российские предприятия в настоящее время получают только 30–35% заказов нефтегазовых компаний, основная доля приходится на зарубежных подрядчиков. Но такой баланс сложился еще до вступления России в ВТО. Отток заказов в пользу иностранцев продолжается в течение последних лет, и с вступлением норм ВТО такая динамика будет только усиливаться.

«На данный момент объем рынка нефтесервисных услуг составляет \$20–25 млрд в год. За последние десятилетия доля иностранных компаний увеличилась в шесть раз, достигнув 65% рынка», — утверждает аналитик Энергетического центра бизнес-школы «Сколково» Дарья Козлова. — Это связано как с приобретением иностранными крупными игроками российских компаний или долей в них, так и потребностью российских ВИНК в передовых технологиях для увеличения добычи нефти или разработки сложных крупных проектов, чего большинство российских сервисных предприятий не может себе позволить. Текущая

налоговая политика, направленная на стимулирование добычи в России, будет способствовать закреплению на рынке иностранных игроков».

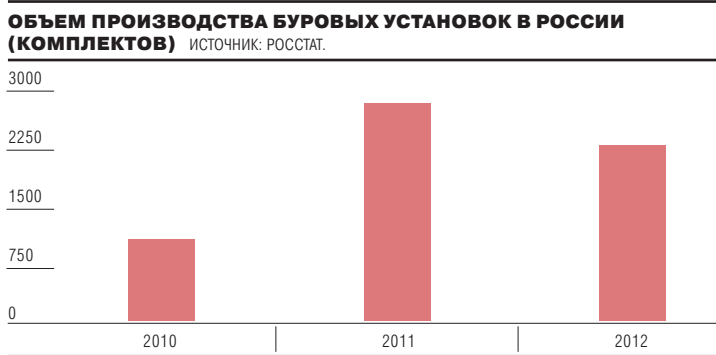
Действительно, государство стремится стимулировать добычающие компании переходить к проектам разработки трудноизвлекаемых запасов нефти, а также осваивать шельфовые месторождения. Сервисные услуги такого рода относятся к высокотехнологичным, а этот сектор и вовсе принадлежит иностранцам более чем на 90%. По мере истощения традиционных запасов круг работ для российских подрядчиков станет постепенно сужаться, если они не смогут существенно обновить производственные мощности и переподготовить персонал.

Но пока предпосылок к этому нет. Анализ отчетности российских нефтесервисных компаний показывает, что цены на их услуги остаются для ряда сегментов на уровне кризисных, а рост по другим оценивается ниже уровня роста потребительских цен. Таким образом, сегодня при рентабельности нефтедобычи не ниже 26% сервисные предприятия продолжают работать с рентабельностью не выше 5–8%. При этом рентабельность ремонта скважин и вовсе находится на уровне 2–3%.

Средневзвешенная рентабельность

Если брать в расчет тот факт, что на 2012–2016 годы большинство отечественных сервисных предприятий запланировало массовую замену оборудования по причине его предельной изношенности (50–70% работающего оборудования выпущено еще во времена СССР), картина выглядит удручающей. Состояние отрасли и нынешние условия сотрудничества с добычающими компаниями не обеспечивают необходимого уровня финансирования. Но отказ от перевооружения может и вовсе обернуться потерей заказов.

Причина такого положения дел вовсе не нормы ВТО. Наоборот, те участники рынка, которые найдут средства для обновления парка оборудования, смогут существенно сэкономить на закупке иностранной техники благодаря снижению ввозных пошлин. Проблема в том, что найти финансирование смогут немногие.



«Сейчас установился баланс, который устраивает крупные нефтегазодобычающие компании и иностранный нефтегазсервис», — утверждает господин Борисов. — Достигнута определенная взаимная лояльность, учтены интересы лоббирующих сил в правительстве и Думе, одновременно определена задача — создание крупной российской нефтегазосервисной корпорации. В этой схеме не находится места небольшим и средним отечественным компаниям. Поэтому в ближайшее время за российскими компаниями будет сохраняться 30-процентная доля рынка, но не исключено, что она сократится до 20%. Многие компании будут исчезать или поглощаться под эгидой усиления и укрупнения российского сектора».

Условия, которые нефтегазовые компании уже давно диктуют своим подрядчикам, являются гораздо более приемлемыми для международных нефтесервисных компаний. Нефтяники предлагают сервису работать без авансовых платежей, производят расчет по факту выполнения операций или с отсрочкой в 60–90 дней, заключают краткосрочные годовые договоры.

Для международного бизнеса эти условия приемлемы: проекты в разных частях мира у них сбалансированы, что обеспечивает выход на определенную среднюю рентабельность, позволяющую в отдельных регионах зарабатывать больше, а где-то в какие-то периоды снизить цены и заработать меньше, сохранив долю рынка и стабильность компании.

Для российского сервиса эти правила игры губительны. Невозможность планирования более чем на год и необходимость постоянного кредитования существенно снижают возможность перевооружения и вложения в технологии, а значит, в перспективе ведут к потере конкурентных преимуществ. «У компании может не оказаться текущих средств для оплаты налогов, и фискальный орган имеет право заблокировать счет

в банке, парализуя работу всей компании и останавливая незавершенные проекты», — отмечает господин Борисов.

Поэтому для нефтесервиса насущно необходим комплекс законодательных мер, способных изменить существующую договорную практику. Только в этих условиях конкурентоспособность сектора может существенно повыситься.

Вице-президент по нефтесервису «РУ-Энерджи Групп» Тагирязн Гильманов добавляет: «Закрывать и ограничивать иностранных конкурентов не нужно. Здоровая рыночная конкуренция способствует нашему совершенствованию и повышению профессионального уровня. В качестве поддержки мы бы предложили сниженные проценты по кредитам. Ведь займы, которые мы берем у банков, идут на покупку новой техники и модернизацию оборудования. Сейчас же мы получаем кредиты на равных основаниях с нефтяными гигантами. Так не должно быть, потому что рентабельность нашего бизнеса в разы ниже».

Скоростное бурение

Если нефтесервисный сектор, уже давно работающий в условиях экспансии международных компаний, существенных изменений в результате вступления в ВТО не ощутил, то для нефтегазового машиностроения последствия будут заметнее. После вхождения России в торговую организацию на иностранное оборудование должны снизиться пошлины: по буровым установкам — с 10% от стоимости, но не менее €2,5 с 1 кг, до 0% за три года, по реакторам для нефтепереработки — с 15% до 10% за три года, по роторам — с 10% до 5% за четыре года, по паровым турбинам мощностью свыше 40 МВт — с 20% до 15% за четыре года, а для турбин менее 40 МВт так и останутся на уровне 15%, по котельному оборудованию — с 15% до 7,5% за четыре года.

По пессимистичному сценарию, отраженному в «Стратегии развития тяжелого машиностроения на период до 2020

года», все это может привести к прямым потерям вследствие увеличения импорта, а также упущенным возможностям роста. Впрочем, как и в случае с нефтесервисом, вопрос в основном упирается в перевооружение предприятий. Сложно говорить о конкурентоспособности, когда степень износа оборудования в отрасли достигает 72% при ежегодном увеличении показателя на 2%.

Хотя пока кардинальных изменений сектор не ощутил, утверждает Сергей Чирков, директор департамента маркетинга филиала «Уралмаш НГО Холдинг» в Екатеринбурге, производящего буровые установки: «Ни на финансовых, ни на производственных показателях пребывание в ВТО еще не отражается. Для нашей отрасли год — слишком маленький срок. У буровой установки период изготовления и поставки — год. Чтобы оценить результаты, нужно два-три года».

Впрочем, как избежать драматичных последствий помогают и сохраняющиеся пошлины: в августе 2012 года снизилась только адвалорная пошлина до 5%, с 2014 года планируется уменьшить специфическую пошлину до 0,54% и €1,79 за 1 кг в зависимости от типа буровых установок, и лишь с 2015 года пошлины полностью обнулится. Ключевая задача российских производителей — успеть к этому

сроку модернизировать производственные мощности, чтобы быть конкурентоспособными и по качеству, и по ценам за счет снижения себестоимости производимой продукции.

«Несколько лет назад мы поставили перед собой цель — занять 60% российского рынка бурового оборудования. Мы ее практически достигли, получили около 58%. Сейчас наша задача — закрепиться на этом уровне и не потерять его в меняющихся условиях. Все упирается в модернизацию мощностей. Тут уж кто успеет, тот успеет. У менее конкурентоспособных игроков есть все шан-

сы покинуть рынок. Я не думаю, что лидеры много потеряют от вступления в ВТО. Другое дело — малые и средние компании, поставляющие, например, комплектующие. Особенно это касается оборудования, которое используется уже давно. По мере модернизации они станут терять свой рынок», — считает господин Чирков.

Этого можно избежать только в одном случае — проведя модернизацию. Но у компаний, имеющих оборотные средства только для текущих финансовых операций, таких перспектив нет. «Россия не Китай. Эта страна — один из наиболее удачных примеров господдержки в условиях норм ВТО. Производителям-экспортерам выделяются субсидии для компенсации пошлин, есть система дотаций под инвестиционные фонды для технической модернизации и НИОКР», — сетует директор департамента маркетинга филиала «Уралмаш НГО Холдинг» — «Кроме того, китайцы получают кредиты под мизерные проценты благодаря государственной компенсации. Это даже скорее расщербка, чем кредит».

Если сравнивать Россию с Китаем, то разница по ставкам кредита для национальных компаний в среднем составляет 10 процентных пунктов. Впрочем, и в отдельных регионах нашей страны стремятся хоть немного изменить ситуацию и поддержать машиностроение. Например, Тюменская область, стимулируя нефтяные и газовые компании к сотрудничеству с местными предприятиями, установила восьмипроцентную компенсацию стоимости оборудования и материалов, заказанных на юге региона.

По данным местных властей, в 2012 году нефтегазодобычающим предприятиям Югры и Ямала было возвращено свыше 100 млн рублей. Они, в свою очередь, разместили на юге области заказов на сумму, превышающую 1,5 млрд рублей. Кроме того, областное

правительство субсидирует сервисным предприятиям процентные ставки по кредитам, компенсирует часть затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. Но пока такие примеры являются скорее исключениями и не могут существенно влиять на положение дел в отрасли.

Наука выживания

«Безусловно, вхождение в ВТО — сильный стимулятор для развития промышленности на стадии зрелого роста», — считает господин Борисов. — Это произойдет через 10–15 лет, когда наша сфера услуг и производства окрепнет и станет конкурентоспособной, когда будут созданы благоприятные условия для работы, доступны недорогие кредиты, ослабнет гнет контролирующих и фискальных органов, а крупные нефтегазовые корпорации будут активнее сотрудничать с российскими компаниями».

Тут хочется добавить — с теми компаниями, которые выживут. Для нефтесервиса критическим станет период 2013–2016 годов, в который ему предстоит обновить парк оборудования, доставшийся в наследие от советского прошлого. Те, кто по финансовым причинам не сможет этого сделать, будут вынуждены уйти с рынка. Ну а для нефтегазового машиностроения лакмусовой бумажкой конкурентоспособности окажется период 2014–2016 годов. Уже в 2014 году часть пошлин станет минимальной и последние защитные барьеры будут убраны. Если к тому моменту покажетелем «цена-качество» не удастся оптимизировать, шансы на выживание у предприятий крайне малы.

Есть несколько факторов, определяющих дальнейшее развитие не только нефтесервиса, но и других смежных отраслей, таких, как машиностроение, наука, образование, — рассуждает исполнительный директор ГК «Интегра» Дмитрий Шульман. — Во-

первых, существует необходимость государственного регулирования таможенных отношений, сертификации оборудования, поступающего на рынок, борьбы с контрафактной продукцией и так далее. Второй вопрос — взаимоотношения с банками, так как наряду с краткосрочными годовыми контрактами (от которых, кстати, страдают и заказчики, и подрядчики) высокие кредитные ставки при ценах нефтесервисного рынка не могут положительно влиять на динамику развития как науки, так и производства. Конкурировать российским предприятиям с мировыми лидерами непросто, и они нуждаются в поддержке».

Третий, не менее важный вопрос, по словам господина Шульмана, — подготовка кадров. Производство с учетом внедрения мировых передовых технологий шагает вперед быстрее, чем образование. В настоящее время в профильных вузах необходимо обучать не только студентов, но и преподавателей. Для этого нужны учебные базы, оснащенные современным оборудованием. Отсутствие финансирования зачастую критично: «Участие государства в решении этих вопросов позволит российскому нефтесервисному рынку гармонично развиваться, создать здоровую конкурентную среду. Есть ли другие пути? Полагаю, что этот с учетом всех обстоятельств оптимальный», — заключает руководитель «Интегр». —

Впрочем, большая часть его выводов справедлива как для нефтесервиса, так и для машиностроения. Проблема только в том, что ни в правительстве, ни в крупных нефтегазовых компаниях этого упорно не хотят замечать. А значит, динамика оттока заказов в пользу иностранных компаний будет сохраняться и даже увеличиваться. Если и стоит в этом винить кого-то, то уж точно не ВТО.

Маргарита Маскина,
RusEnergy,
специально для «Ъ»

ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫЕ НАЛОГИ

Документ под названием «Основные направления налоговой политики» (ОНП), ежегодно принимаемый правительством в качестве базы для подготовки бюджета на следующую трехлетку, как и ранее, посвящен реформированию нефтегазовых налогов. Увы, давно востребованный нефтяниками переход с НДС на НДС вновь откладывается.

Отложенный коэффициент

Правительство РФ на заседании 30 мая одобрило «Основные направления налоговой политики на 2014–2016 годы». Этим документом среди прочего газодобычающим компаниям обещан новый подход к исчислению ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) — на основе формулы, учитывающей экономическую добычу на месторождениях. Нефтяникам Минфин намерен предложить набор фискальных льгот при разработке шельфа и трудноизвлекаемых запасов.

Новации здесь обещаны по четырем направлениям. Первое — переход с 2014 года на так называемый формульный подход к исчислению ставки НДПИ при добыче природного газа. В «Основных направлениях...» Минфин обосновал принципы нового подхода. Бюджетные доходы от НДПИ на газ должны быть сохранены на нынешнем уровне, в формуле должны быть учтены средние оптовые цены газа на внутреннем рынке и его экспортная цена, должно в ней найтись место для средней цены нефти URALS и курса рубля к доллару. Кроме того, при определении ставки налога будет применен специальный коэффициент, учитывающий компонентный состав месторождения (баланс газа и конденсата в добыче), а также региональный коэффициент.

Непосредственно на заседании правительства вице-премьер Аркадий Дворкович сообщил, что избежать потерь бюджета при переходе на «газовую формулу», возможно, не удастся. Поскольку Владимир Путин поставил перед Белым домом задачу сдерживать тарифы монополий, тарифы на газ в 2014–2015 годах могут быть проиндексированы менее чем на 15% в год, как ранее предполагалось (Минэкономразвития предлагает снизить темпы роста тарифов на газ для промышленных потребителей до 5%). «Юноас состоит в том, какие решения будут приняты в отношении цен на газ на 2014–2015 годы. В случае если они будут индексироваться меньшими темпами и будет применена формула, будут потери в прогнозируемых доходах бюджета», — пояснил вице-премьер.

Вторая нефтегазовая тема «Основных направлений...» — льготы для шельфа. Точнее, для компаний, рискнувших вложить деньги в разработку «новых морских месторождений углеводородного сырья, расположенных в границах внутренних морских вод, территориального моря, на континентальном шельфе Российской Федерации и в Каспийском море». Таким инвесторам обещан особый режим налогообложения и таможенно-тарифного регулирования. Это адвалорные ставки НДПИ (в размере от 5% до 30%) в зависимости от категории сложности проекта освоения нового морского месторождения, а также неизменность налоговых ставок для инвесторов на период от 5 до 15 лет. Также компаниям будет предоставлен неограниченный срок переноса налоговых убытков и механизм ускоренной амортизации при определении налога на прибыль.

Это будет возможно, если разработчики наладят раздельный учет доходов и расходов по деятельности, связанной с реализацией каждого проекта освоения новых месторождений, и будут отдельно определять налоговую базу по каждому из них. Как обещает Минфин, добытые на новых морских месторождениях нефть и газ будут освобождены от вывозных таможенных пошлин. Кроме того, оборудование, используемое при реализации проектов, будет освобождено от налога на имущество организаций, от НДС и ввозных пошлин.

Третья составляющая нефтегазовой части «Основных направлений...» — это обещание Минфина завершить разработку специального налогового режима для нефти, добываемой из трудноизвлекаемых запасов. Уже подготовленный ведомствами проект федерального закона предусматривает применение к ставке НДПИ для такой нефти специального коэффициента, характеризующего степень сложности добычи. Он будет учитывать показатели проницаемости и эффективной нефтенасыщенности толщины конкретной залежи участка. Применительно к баженовским, абаласским, худымским и доманиковым продуктивным отложениям коэффициент будет равен нулю, в отношении тюменских отложений — 0,8.

Для получения этой льготы нефтяникам предлагается наладить систему прямого раздельного учета добываемого сырья, под которой понимается отдельная система сбора и подготовки нефти. Отметим, что это условие уже вызвало возражения у компаний. На прошедших в мае в Госдуме парламентских слушаниях по «Основным направлениям...» губернатор Ханты-Мансийского автономного округа Наталья Комарова заявила, что нефтекомпания, скорее всего, не сможет воспользоваться обещанными льготами именно из-за требования раздельного учета трудноизвлекаемой нефти. Причиной этому могут стать большие затраты, которые придется осуществить компаниям. По словам губернатора нефтяного округа, нефтяникам придется «продублировать значительную часть наземной инфраструктуры и создать принципиально новую дороговую подземную часть».

Гипотетическая составляющая

Четвертый касающийся нефтяников пункт ОНП, в отличие от первых трех, пока носит скорее теоретический характер. «В рамках реализации долгосрочной стратегии налоговой реформы в нефтяном секторе возможно начало процесса по постепенному снижению ставки вывозной таможенной пошлины на нефть с одновременной компенсацией выпадающих доходов за счет увеличения ставки НДПИ на нефть». Речь идет о желании Минфина начать снижение экспортной пошлины на нефть с параллельным повышением НДПИ.

Сама по себе идея постепенного отказа от почти нигде в мире не применяемых экспортных пошлин (при внешней торговле принято облагать импорт) не является чем-то новым. Но ранее Минфин говорил об этой возможности лишь в теоретическом плане. Объяснялось это высокой «ценой» нефтяной пошлины для федерального бюджета (2,5 трлн руб. из 12,9 трлн руб. всех его доходов в 2012 году). Тем не менее в 2011 году работавшие над «Стратегией-2020» правительственные эксперты написали целый доклад на эту тему. Необходимость отказа от вывозной пош-

лины они объяснили тем, что консервация заниженных внутренних цен на углеводороды снижает конкурентоспособность российской экономики.

Аргументы в пользу «размена» пошлины на НДПИ у Минфина те же, что у авторов «Стратегии-2020». «Экспортные пошлины на нефть — мера нерыночная, это субсидирование экономики», — считает руководитель департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина Илья Трунин. Перенос нагрузки на НДПИ, по его словам, расширит налогооблагаемую базу. Ведь налог на добычу компаний платят со всей нефти, пошлину — только с экспортируемой (это примерно половина от добытой). В ведомстве при этом признают, что повышение НДПИ неизбежно приведет к росту внутренних цен на нефть. Чтобы снизить негативный эффект от этого, Минфин предлагает растянуть процесс замены одного платежа другим на период до 30 лет. Пока детальных расчетов этого нет и сроки начала возможного «налогового маневра» не названы. «Реализация такого решения возможна только после детальной оценки всех бюджетных и экономических эффектов от его применения», — сказано в тексте «Основных направлений...».

Любопытно, что в одобренном правительством плане налоговых изменений нет ни слова о другой идее Минфина, реализации которой давно ждут нефтяники. Речь идет о замене НДПИ для нефтяной отрасли новым налогом на дополнительный доход (НДД). Смысл новации — облагать не нефть в момент ее добычи, как сейчас, а накопленную за время разработки месторождения прибыль, понимаемую как разницу между доходами и расходами за весь срок освоения участка. Ставка налога должна увеличиваться по мере роста добычи сырья и снижаться при ее сокращении. «Это более гибкая система», — заявлял ранее заместитель главы Минфина Сергей Шаталов, — она сдвигает нагрузку во времени, переносит ее максимум на период интенсивной разработки. Ввиду того что сумма налога будет увязана с затратами, ввести НДД обещают только для относительно новых месторождений, ведь документально обосновать затраты по участкам недр, разрабатываемым еще с советского периода, весьма затруднительно.

Отметим, что ранее Минфин увязывал введение НДД с принятием новых правил контроля трансфертного ценообразования. «Трансфертный» закон уже принят и действует, но идея НДД Минфин сейчас уже не продвигает. За него это сделали эксперты «Открытого правительства», которые также обсуждали налоговый документ накануне его одобрения Белым домом. В принятом по итогам дискуссии заключении членов экспертного совета при правительстве Минфин среди прочего предложил «обозначить позицию по вопросу введения налога на дополнительный доход в нефтегазовой отрасли». Отметим, что профильное для нефтяников министерство — Минэнерго — свою позицию по НДД уже обозначило. В плане деятельности этого ведомства на период до 2018 года переход на новый налоговый режим для нефтяных компаний на основе налогообложения финансового результата (другое название системы НДД) запланировано уже на 2016 год. Ранее Минэнерго обещало разработать модель перехода на НДД уже до конца текущего года и в 2014-м в рамках эксперимента применить ее к ряду месторождений «Башнефти» и ЛУКОЙЛа.

Вадим Вислогузов

НЕТ НИЧЕГО ПРОЩЕ, ЧЕМ ПРОДАТЬ МЕСТОРОЖДЕНИЕ

По мнению коммерческого директора электронной торговой системы B2B-Center АНДРЕЯ БОЙКО, именно кризис 2008–2010 годов способствовал переходу компаний-закупщиков нефтегазовой отрасли и поставщиков нефтегазовой продукции к использованию электронной торговли. Закупщикам нужно было снизить издержки, а поставщикам — выйти на новые источники доходов.

В период кризиса нефтегазовые компании отдавали предпочтение закупкам минималистичной продукции. Во время кризиса нефтегазовые компании-поставщики реализовывали продукцию, спрос на которую отличается стабильностью (масла и смазки). По мере восстановления отрасли после кризиса номенклатура поставляемой продукции расширялась, что может указывать на возобновление роста экономики в целом, приводящее к появлению спроса на новые номенклатурные позиции (топливо, твердые углеводороды). По окончании кризиса и в посткризисный период проводились закупки высокотехнологичной продукции высокой стоимости, а также закупки услуг строительных и ремонтных зданий и сооружений.

Сырая нефть — биржевой товар и преимущественно реализуется на крупнейших мировых биржах, а в системе B2B-Center проводятся закупки нефтепродуктов и нефтехимии,



в которых есть потребность «здесь и сейчас». Иными словами, когда заказчику необходимо купить определенный объем продукции с доставкой, на своих условиях и в соответствии с графиком поставки. Ежегодно объемы закупок нефтепродуктов на электронной площадке B2B-Center растут в разы. Например, в 2012 году объем торгов увеличился в восемь раз.

В нашей системе существует специальная опция — создание площадок для крупных заказчиков. ОАО «АНК „Башнефть“» — пример успешной реализации такого проекта. На площадке B2B-Bashneft работают предприятия группы компаний «Башнефть». Согласно официальным данным компании «Башнефть», по итогам 2011 года экономический эффект от проведения торговых

Записал Владислав Дорофеев