### Зачем государственной «Росгеологии» новая структура для работы на море 18



Тематическое приложение к газете Коммерсанть

### Нефтегазовый сервис

Пятница 16 октября 2015 №191 (5701 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

В России недосчитались

20 Сможет ли «Газпром» в условиях санкций разработать одно из своих важнейших месторождений

19 Что поставило российские и мировые нефтесервисные компании на грань рентабельности

19 Как попытка выжить превратилась в монополизацию сервисного рынка

В конце сентября сорвалась сделка, которая могла стать крупнейшей в истории российского нефтесервиса. Американская Schlumberger, пытавшаяся купить лидера российского сектора Eurasia Drilling Company (EDC), отказалась от этой идеи. Вхождение иностранного инвестора затягивали российские власти, дожидаясь, пока он сам передумает. Нынешние акционеры EDC решили самостоятельно выкупить компанию, сделав ее частной. Рынок уверен, что это первый шаг к поиску нового покупателя.

## Schlumberger не пробурилась в Россию

#### сделка —

В последний день сентября стало известно, что крупнейшая в мире нефтесервисная компания Schlumberger отказалась от покупки EDC. «Мы можем подтвердить, что срок согласования сделки истек и предполагаемая сделка со Schlumberger не состоится», — объявила международная компания. В связи с этим депозитарий программы GDR Eurasia Drilling The Bank of New York Mellon c 1 октября возобновил прием заявок на сделки с расписками компании, который был приостановлен до закрытия сделки. GDR компании продолжат торговаться на Лондонской фондовой бирже. Таким образом, закончи- 🖁 лось многомесячное ожидание согласований условий покупки со стороны российского государства. При этом, поясняли компании, EDC и Schlumberger продолжают партнерство по предоставлению буровых услуг в рамках пятилетнего соглашения, заключенного в 2011 году.

Schlumberger 20 января объявила о том, что собирается купить 45,65% акций крупнейшей нефте- Free float составляет 30,67%. сервисной компании Рос- Стоимость сделки должна сии EDC. Eurasia Drilling Сотрапу образована на базе



Schlumberger прождала решения российских властей девять месяцев

Ла. Основными совладельцами компании тогда были и сейчас являются гендиректор Александр Джапаридзе (30,2%) и Александр Путилов (22,4%). Еще около 3% через фонды принадлежит главе ЛУКОЙЛа Вагиту Алекперову. была составить \$1,7 млрд исходя из цены \$22 за GDR. На

к рыночной цене превышала 80%, хотя еще в середине лета 2014 года бумаги EDC торговались по \$33.

Предполагалось, что EDC выкупит свои бумаги у миноритариев за счет займа в \$991 млн, предоставленного Schlumberger, и уйдет с Лондонской биржи, где ее GDR торгуются с 2007 года. После делистинга заем планировалось конвертировать в акции EDC. Остальные 14,98% акций Schlumberger собиралась выкупить у основных владельцев и топ-менедсервисных активов ЛУКОЙ- момент объявления премия жмента. Также компания по-

лучала опцион на покупку оставшихся акций EDC в течение пяти лет с момента закрытия сделки.

Закрыть первую часть сделки Schlumberger и EDC планировали не позднее марта. Но ею заинтересовалась ФАС РФ, потребовав документы от обеих сторон, на том, что покупка не трели. Принимать решение са- ти, монополизирумостоятельно ФАС не реши- ет рынок.

ты на согласование правительственной комиссии по иностранным инвестициям. Правкомиссия согласилась на сделку при соблюдении Schlumberger ряда условий. Среди них обязательство по продаже Eurasia Drilling в случае расширения западных санкций, назначение главой объединенной Eurasia Drilling гражданина России, введение «золотой акции» для российского государства для блокирования нежелательных решений и так далее. И даже несмотря на это, государство тянуло с окончательным утверждением параметров: вопрос постоянно переносился или снимался с повестки дня. Срок закрытия сделки в ожидании одобрения правкомиссии продлевался четыре раза.

лась и переслала докумен-

При этом в сентябре против нее начали открыто выступать чиновники и нефтекомпании. В середине сентября председатель комитета по энергетике Госдумы Павел Завальный говорил ТАСС, хотя компании настаивали что отрицательно относится к продаже акций Eurasia бует согласования, так как Drilling. По его словам, поприобретаемый пакет мень- сле того, как Schlumberger ше контрольного. Но затем войдет в капитал российскобумаги все же предостави- го предприятия, она, по су-

буровых – дефицит –

На рынке давно опасались дефицита бурового оборудования изза введения санкций против России. Такую возможность сначала подтвердили в Минэнерго, но потом опровергли в Минприроды. Пока данные о бурении не подтверждают критичности ситуации в отрасли: за восемь месяцев проходка нефтекомпаний по разведочным скважинам выросла на 3,8%, а по эксплуатационным — на 8,8%. Но крупнейшие владельцы лицензий в Арктике «Роснефть» и «Газпром» на фоне кризиса уже согласуют с Минприроды перенос сроков по своим шельфовым лицензиям.

В середине сентября заместитель директора департамента добычи и транспортировки нефти и газа Минэнерго Александр Ерков неожиданно подтвердил главные опасения нефтегазового сектора ТЭКа. По его словам, рост спроса на шельфовое оборудование может на фоне санкций и отсутствия собственного производства вызвать дефицит плавучих буровых и запчастей на них уже в среднесрочной перспективе. Если все российские компании будут работать в рамках своих лицензий, дефицит может составить более 20 плавучих буровых. По расчетам министерства, нехватка запчастей к буровым платформам может составить более 150 тыс. единиц в год к 2020 году. Столько же составит спрос на комплектующие к буровым платформам. В 2014 году спрос на запчасти крупнейшего поставщика оборудования для буровых комплексов NOV составлял 21 тыс.

Такая ситуация сложилась из-за введенных против России санкций со стороны США и ЕС. Компаниям зас18 🔲 прещено ввозить оборудование для

глубоководного бурения на шельфе (свыше 150 м) и добычи трудноизвлекаемой нефти. По данным Минэнерго, под запрет подпало 68% импортируемого нефтегазовыми компаниями оборудования. Летом Минэнерго и ФАС, чтобы избежать дефицита, предложили правительству внести буровое оборудование и плавучие платформы в список товаров для параллельного импорта, для которого не нужно согласие владельца бренда.

Но буквально на следующий день министр природных ресурсов и экологии Сергей Донской уверял, что дефицита буровых установок в России в связи с западными санкциями не будет. Он напомнил, что в 2016 году компании должны пробурить около 10 скважин на шельфе, а в 2019 году с учетом актуализации — 25 скважин. Впрочем, он признал, что собственных российских буровых недостаточно, но отметил, что можно привлечь установки у азиатских партнеров. «У нас буровых не так много на тот объем бурения, который планируется на шельфе», — сказал он, отметив, что то оборудование, которое есть, неарктического класса. «Нужны надежные, специализированные для Арктики буровые. Их на самом деле не так много, потому что бурение в Арктике осуществляют не так много стран»,подчеркнул глава Минприроды.

«Те буровые, которые у нас есть, их по пальцам можно пересчитать, все остальное мы можем привлечь только на внешнем рынке»,— сказал министр. В частности, покупать оборудование господин Донской предложил в Китае и европейских странах, которые не входят в «санкционное объединение». Речь идет о странах бывшего соцлагеря, имеющих опыт работы на шельфе. Но какие именно страны могут помочь России, он не уточнил.



КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ ОСВОЕНИЯ РОССИЙСКОГО ШЕЛЬФА И РАСПОЛАГАЕТ 51 ЛИЦЕНЗИОННЫМ УЧАСТКОМ С СОВОКУПНЫМ ОБЪЕМОМ РЕСУРСОВ УГЛЕВОДОРОДОВ, ПРЕВЫШАЮЩИМ 45 МЛРД ТОНН НЕФТЯНОГО ЭКВИВАЛЕНТА, В АРКТИКЕ, НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ, В ЧЕРНОМ, КАСПИЙСКОМ И АЗОВСКОМ МОРЯХ НА ЮГЕ РОССИИ.

18 Пятница 16 октября 2015 №191 | Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» | kommersant.ru

# нефтегазовый сервис

## «Росгеологию» понесло в море

«Росгеология» создает отдельную компанию для работы на шельфе — «Росгеология-Море». От объединения в ее составе десяти структур в холдинге ожидают синергетического эффекта, который поможет ускорить разведку новых морских участков. Работать новая компания сможет и на зарубежных рынках, куда «Росгеология» активно возвращается.



В конце сентября «Росгеология» сообщила, что собирается сформировать структуру для проведения основных видов работ в прибрежной зоне РФ, включая арктический шельф, а также для работы на зарубежных рынках. В новый центр компетенций «Росгеология-Море» войдут «Дальморнефтегеофизика», «Севморнефтегеофизика», ФГУНПП ПМГРЭ, АМИГЭ, ГНЦ ФГУГП «Южморгеология», «Союзморreo», «Севморгео» и «Калининградгеофизика». В компании поясняют, что часть предприятий уже находится на балансе холдинга, часть — на этапе включения в его состав.

• «Росгеология» — многопрофильный геологический холдинг, включает 38 предприятий в 30 регионах РФ. Компания осуществляет полный спектр услуг, связанных с геологоразведкой. Компания находится в собственности государства. По решению правительства «Росгеология» получила на два года статус единственного исполнителя осуществляемых Роснедрами закупок работ по выполнению ряда мероприятий подпрограммы «Воспроизводство минерально-сырьевой базы. геологическое изучение недр». В частности, компания будет работать по воспроизводству базы углеводородного сырья, урана, черных, цветных, редких металлов, неметаллических полезных ископаемых, подземных вод (питьевых и минеральных).

По мнению заместителя генерального директора «Росгеологии» по науке и перспективному планированию Алексея Соловьева, синергетический эффект от объединения предприятий в рамках «Росгеология-Море» позволит обеспечить проведение основных видов работ в ключевых акваториях РФ, включая арктический шельф, а также выход на основные зарубежные рынки. Он отметил, что

анализ российского рынка морской «Росгеология» пытается вернуться сейсморазведки и производственных на зарубежные рынки, потерянные мощностей показывает, что «Росгеология-Море» будет способна полностью выполнять морские сейсмические работы для всех российских недропользователей в формате 2D в период до 2018 года за счет имеющегося флота и оборудования.

Средняя годовая производительность сейсморазведочного флота «Росгеологии» в северных широтах может составлять до 2,5 тыс. кв. км методом 3D-сейсморазведки и до 50 тыс. погонных километров методом 2D-сейсморазведки. Мощность процессин- логическими службами и компанияго-вычислительных центров холдинга, расположенных в Москве, Геленджике, Мурманске, Санкт-Петербурге и Южно-Сахалинске, позволяет проводить обработку данных по сейсмическим работам 2D в объеме 390 тыс. погонных километров в год и 3D в объеме 21 тыс. кв. км в год.

Господин Соловьев считает, что нефтегазовым компаниям стоит ускорить геологоразведку на арктическом шельфе. «Добыча нефти и газа в арктических морях — комплексная и технологически сложная задача. Геологоразведочные работы на российском арктическом шельфе сильно сокраследований ушли далеко вперед как в плане эффективности, так и в плане экологической безопасности», отметил он. Заместитель главы Росгеологии напомнил, что до сих пор неизвестно, каков потенциал морской углеводородной базы России, так как шельф арктических морей изучен крайне неравномерно.

Также «Росгеология» решила существенно расширить географию своего присутствия и собирается выйти на рынки стран Африки, Азии и Ближнего Востока. Компания уже участвует в ряде зарубежных тендеров. В «Росгеологии» отмечают, что выход на зарубежные рынки, по сути, является

возвращением утраченных в 1990-е годы позиций. Холдинг уже участвует в конкурсах на выполнение геологоразведочных работ на твердые полезные ископаемые, углеводородное сырье и гидрогеологические исследования на территориях Алжира, Исламской Республики Иран, Индии, Пакистана, Республики Ирак. Намечены и прорабатываются конкретные направления по сотрудничеству с геоми Ганы, Чили, Анголы, Южно-Африканской Республики.

«Особое место занимает сотрудничество в области геологоразведки со странами-соседями на приграничных территориях. Наиболее активно оно развивается вдоль российско-китайской границы. В условиях высокой потребности Дальнего Востока и Сибири в инвестиционном капитале и готовности Китая к инвестированию сотрудничество в минеральносырьевом бизнесе будет развиваться»,— говорится в сообщении.

В сентябре «Росгеология» подписала соглашение о сотрудничестве с тились, притом что технологии ис- крупнейшей нефтегазовой компанией Пакистана Oil and Gas Development Company Limited. Документ определяет принципы сотрудничества в области разведки и добычи нефти и газа, оказания сервисных работ, сейсморазведки, деятельности по повышению нефтеотдачи пластов. Стороны договорились о работе в форме до левого участия и субполрялов по лействующим лицензиям на проведение поисково-разведочных работ. По словам главы холдинга Романа Панова «Росгеология» рассматривает пакистанский рынок как одно из наиболее перспективных направлений в своей

зарубежной деятельности. Ольга Мордюшенко

### Schlumberger не пробурилась в Россию

– сделка –

После этого глава Федеральной антимонопольной службы Игорь Артемьев заявил, что Россия может выдвинуть Schlumberger дополнительные условия. Когда очередной срок подошел к концу, а ответа от государства так и не последовало, иностранный инвестор отказался от покупки. Причем Schlumberger не теряла времени и 26 августа договорилась о покупке крупного поставщика оборудования для нефтяной отрасли Cameron International за \$14,8 млрд. Компания согласилась переплатить \$66,36 за бумагу, что было на 37% выше средних котировок на тот момент. Закрытие сделки намечено на первый квартал 2016 года.

В правительстве РФ после срыва слелки с EDC заявили, что никаких негативных последствий это за собой не повлечет. Уже 1 октября министр природных ресурсов Сергей Донской отмечал, что срыв сделки не повлияет на работы по эксплуатационному бурению скважин в России. По его словам, в большей степени на бурение скважин может оказать воздействие ситуация с ценами на нефть. «Это имеет большее значение, а вот что касается входа или невхода Schlumberger в тивный». «Мы планируем снять стакомпанию Eurasia Drilling, это на ближайшую перспективу вряд ли повлияет»,— сказал чиновник. Господин Донской отметил, что отрасли важнее фундаментальные факторы, связанные с инвестициями, а также объемами проводимых работ. При этом, признал он, срыв сделки «может повлиять на финансовые возможности (Александра. — "Ъ") Джапаридзе».

Сам бизнесмен и его партнеры ситуацию не комментировали, но они явно не собираются оставлять попыток продать EDC. Уже 8 октября стало известно, что основные акционеры и топ-менеджеры EDC направили компании предложение о ее выкупе по \$10 за GDR. На тот момент стоимость бумаг на LSE снизилась на 8,68%, как раз до этого уровня. Таким образом, вся компания была оценена в \$1,45 млрд. Сделка повлечет делистинг с LSE, то есть EDC станет частной.

Сначала вопрос о выкупе должен быть вынесен на одобрение независимых директоров, которые выяснят, справедлива ли цена, и решат, не ущемляются ли права миноритариев. В случае одобрения советом для принятия решения на общем собрании сделку должны одобрить две трети акционеров. В случае с EDC мажоритарии контролируют более 69% акций, поэтому они могут выкупить акции принудительно. Несогласные с оценкой акционеры смогут оспорить сделможно, добиться других условий. Ранее местный суд при рассмотрении аналогичного иска East Capital к «Интегре» в схожей ситуации принял сторону миноритариев. Для проведения выкупа и оценки оферты EDC сформировала комитет, его консультантами выступают Renaissance Capital и Willkie Farr & Gallagher.

Как поясняют на рынке, основные акционеры решили сделать EDC полностью частной, чтобы получить большую гибкость в управлении и сокращении затрат в непростых рыночных условиях. Источник "Ъ" отмечает, что публичные компании несут высокие затраты, связанные с соблюдением правил корпоративного управления, раскрытия информации. «Поэто-

му делистинг позволит достичь суще- вертикально интегрированной нефственной экономии благодаря отказу от подготовки ежеквартальных отчетов и привлечения консультантов»,—

говорит собеседник "Ъ". Руководитель проектов практики «Инфраструктура» консалтинговой группы «НЭО Центр» Валерия Алешкова отмечает, что причиной делистинга EDC могут быть также существенные макроэкономические и геополитические риски в краткосрочной перспективе. В общем случае делистинг позволяет менеджменту облегчить контроль бизнес-процессов компании, оптимизировать процесс принятия решений, говорит она. Кроме того, такой шаг влечет сокращение расходов на взаимодействие с миноритарными акционерами, пропадает необходимость нести дополнительные издержки, связанные с поддержанием позитивного образа компании как объекта публичных инвестиций. Но, считает эксперт, делистинг может стать причиной существенного понижения стоимости акций.

Негативно восприняли новость о выкупе EDC ее акционерами и инвесторы. Fitch поместило долгосрочные рейтинги дефолта Eurasia Drilling в список Rating Watch «Негатус Rating Watch "Негативный" после того, как предложение будет отклонено или как только появится ясность относительно финансовой политики EDC после сделки, особенно в плане выплаты дивидендов и левериджа», — говорилось в заявлении агентства. Там ожидают, что это случится в течение следующих четырехшести месяцев.

При этом на рынке отмечали, что реальная стоимость EDC на 30-40% выше биржевой. Это, видимо, осознали и в самой Eurasia Drilling. Спустя три дня после первой оферты владельцы компании увеличили предложение на выкуп ее акций на 17,5% — с \$10 до \$11,75 за бумагу. А в целом оценка стоимости компании выросла до \$1,7 млрд. Собрание акционеров для одобрения схемы сделки, в результате которой EDC станет частной, запланировано на 13 ноября. Готовность проголосовать за принятие необходимых решений уже выразили владельцы 71% акций. Делистинг EDC с Лондонской фондовой биржи может состояться 18 ноября. Новое предложение уже одобрено специальным комитетом.

Как сообщил 13 октября министр природных ресурсов и экологии Сергей Донской в кулуарах конференции «Россия зовет!», акционеры EDC уже сейчас ищут нового инвестора, который мог бы войти в компанию. Источники "Ъ" отмечают, что EDC моку в суде Каймановых Островов и, воз- жет быть интересна любой крупной

текомпании. Например, «Роснефти» и ЛУКОЙЛу. В то же время глава «Роснефти» Игорь Сечин и глава «Газпром нефти» Александр Дюков опровергли возможность покупки компании Александра Джапаридзе. «Мы не инвестируем в нефтесервисный бизнес. Возможно, мы будем инвестировать, но только в высокотехнологичные компании. У компании Eurasia Drilling немного другой профиль. Это эффективная хорошая компания, но не та компания, которая нам интересна для вложения инвестиций», — пояснил господин Дюков. В правительстве допускают, что компания может быть разделена между несколькими покупателями. По мнению господина Донского, раздел не скажется на темпах российского бурения. «EDC не единственная компания. Я не думаю, чтобы это сказалось на остановке бурения на геологоразведочных работах»,— сказал он. В то же время, источники «Ъ» считают такой вариант невозможным. Речи о разделе компании не идет, уверяют они.

В Fitch отмечают, что в случае завершения планируемой сделки акционерам могут выплачиваться более высокие, чем ожидается, дивиденды от EDC, чтобы помочь им обслуживать долг, привлеченный для выкупа, или EDC может принять на себя долг или предоставить по нему гарантии. Там допускают, что положение компании в будущем может улучшиться за счет повышения рублевых расценок на наземное бурение в соответствии с изменением российского индекса цен производителей. Также в рейтинговом агентстве предполагают увеличение доли объемов шельфового бурения с 7% в 2014 году до 11% в 2016 году. По мнению экспертов Fitch, EDC сможет показать стабильную маржу EBITDA, в среднем на уровне 25%, в 2015–2018 годах. По прогнозам агентства в 2015 году нефтесервисная компания будет генерировать свободный денежный поток в размере \$32 млн и сможет поддерживать достаточную ликвидность в среднесрочной перспективе.

В агентстве отмечают, что низкий леверидж и хорошая кредитная история EDC означают, что компания должна иметь возможность рефинансировать или погасить свои обязательства при наступлении этих сроков. Но также говорят, что в случае эскалации западных санкций в отношении России шаги по рефинансированию компании могут быть осложнены, а новые заимствования могут стать существенно более дорогостояшими. А российские банки и рынки капитала предоставляют ограниченные возможности получения ликвидности, отмечают в Fitch.

Ольга Мордюшенко

#### ПОКАЗАТЕЛИ

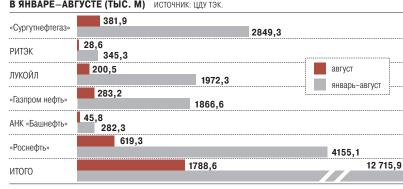
Чистая прибыль Eurasia Drilling Company (EDC) в первом полугодии снизилась по US GAAP на 55%, до \$91 млн. Выручка компании упала на 40%, до \$923 млн, EBITDA — на 44%. до \$225 млн. Доля крупнейшего заказчика компании ЛУКОЙЛа сократилась до 56% от общего объема бурения с 63% в 2014 году, доля «Газпром нефти» увеличилась до 32% с 18%, доля «Роснефти» уменьшилась до 1% с 11%. При этом в первом полугодии EDC заключила первое соглашение с «Башнефтью» на поставку буровых установок и капитальный ремонт скважин и получила контракт от «Роснефти» на бурение шести скважин. Как сообщала EDC, она пробурила 2,4 млрд м в первом полугодии 2015 года, что на 13% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. Проходка горизонтального бурения увеличилась на 23% и составила 31% от общего объема работ. Суммарная выручка EDC от буровых и сопутствующих работ сократилась на 41% в первом полугодии 2015 года, до \$918 млн. Основными причинами стали ослабление рубля и снижение общих объемов бурения. В январе—августе Eurasia Drilling увеличила объемы горизонтального бурения на 29% к аналогичному периоду предыдущего года. В то же время вертикальное бурение сократилось на 32% из-за снижения объема заказов от основного клиента компании ЛУКОЙЛа. Несмотря на это, EDC является одной из ведущих российских буровых компаний по объемам наземного бурения с долей рынка 21% в январе—августе.

## В России недосчитались буровых

В самой России шельфовое оборудование почти не производится. Доля национальных комплектующих на единственной действующей арктической платформе «Приразломная» (принадлежит «Газпром нефти») не превышает 10%. Присутствие российского оборудования в геологоразведке на шельфе — менее 1%. Ликвидировать разрыв государство собирается за счет подконтрольного «Роснефти» судостроительного комплекса «Звезда». В начале сентября заместитель главы Минпромторга Андрей Дутов сообщал, что с 2016 года там планируется построить 59 судов и морской техники, в том числе буровых платформ, примерно на 2,5 трлн руб. Однако пока верфь не достроена.

Несмотря на оптимизм правительства, нефтегазовые компании не торопятся выполнять условия своих лицензий на шельфе на фоне кризиса. «Роснефть» в начале года попросила Роснедра перенести сроки бурения скважин на десяти шельфовых и двух транзитных морских участках в среднем на полтора-два года без сокрашения объемов работ. Об этом же правительство попросил «Газпром». В целом Минприроды удовлетворило примерно 35 заявок госкомпаний на корректировку лицензионных обязательств на участках на шельфе Ар-

ДИНАМИКА ПРОХОДКИ В РАЗВЕДОЧНОМ БУРЕНИИ В ЯНВАРЕ-АВГУСТЕ 2015 ГОДА (ТЫС. М) ИСТОЧНИК: ЦДУ ТЭК 11,8 130,1 4,4 5,1 август «Роснефть» январь-август 4,1 «Газпром нефть» 56,4 5,1 «Сургутнефтегаз» 136,1 2,1 АНК «Башнефть» 28,2 488,1 32,1 ИТОГО ДИНАМИКА ПРОХОДКИ В ЭКСПЛУАТАЦИОННОМ БУРЕНИИ ЯНВАРЕ-АВГУСТЕ (ТЫС. М) ИСТОЧНИК: ЦДУ ТЭК



конференции по освоению шельфа, «сейчас идут заявки от компаний о

ктики. Как говорил 15 сентября за- по 15 лицензиям «Роснефти» и «Газместитель министра природных ре- прома» перенесены сроки бурения, сурсов и экологии Денис Храмов на сейсмики и других видов разведки, остальные 20 лицензий «просто актуализированы». В то же время в «Газсдвиге вправо, что объясняется тяже- пром нефти» "Ъ" заверили, что не мелыми условиями». Он пояснил, что няют стратегию разработки шельфо-

вых участков. Там отметили, что подрядчики и поставщики оборудования продолжают работать с компанией по его обслуживанию.

По данным Минприроды, сейчас распределено 38% площади всех перспективных участков на шельфе. При этом в пользование компаний уже передано более 90% площадей с более высокими категориями изученности С1 и С3. Сейчас у «Роснефти» 51 лицензия в Арктике, у «Газпрома» 40. Еще четыре ведомство планирует выдать компаниям. Как отметил Денис Храмов, перспективная стоимость работ добывающих компаний по переданным им лицензиям — более \$50 млрд до 2020 года.

Необходимость исполнения обязательств помимо дефицита оборудования сопровождается целым рядом рисков, отмечают в Минприроды. Как пояснил господин Храмов, прежде всего это технологические риски: «Надо бурить там, где никто не бурил». По словам чиновника, чтобы окупить такие дорогие скважины на шельфе, минимальный объем открытых месторождений должен составлять 50–65 млн тонн по нефти. Каждая неуспешно пробуренная скважина увеличивает порог рентабельного открытия еще на 20-25%, — отметил он.

Эксперты указывают, что в блиследом за ним и объем нефтедобы- дах. В результате российские нефтя-

чи будет снижаться и на суше из-за высокой стоимости буровых работ. «Если санкции будут сохранены, то нефтедобыча ЛУКОЙЛа и «Роснефти» в Западной Сибири будет снижаться ежегодно на 3-4%»,— отмечается в докладе «Российские нефтегазовые компании в условиях санкций». Там говорится, что восстановление цен на нефть позволило бы замедлить снижение добычи на данных месторождениях. В долгосрочной перспективе российские нефтяные компании из-за отсутствия доступа к долгосрочному финансированию и современным технологиям столкнутся с еще большими проблемами. А пока по прогнозам экспертов общие объемы бурения стабилизируются во втором полугодии 2015 года и постепенно начнут восстанавливаться в 2016 году, даже если цены на нефть останутся низкими.

Также, отмечают на рынке, серь езной угрозой для объемов бурения на зрелых месторождениях является повышение налогов. 8 октября правительство объявило о повышении налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для «Газпрома» примерно на 100 млрд руб. в 2016 году. При этом экспортная пошлина на нефть и нефтепродукты оставлена без изменений вместо постепенного снижения для компенсации повышежайшие несколько лет бурение, а ния НДПИ на нефть в 2015-2017 го-

ные компании в следующем году потеряют около 200 млрд руб. Для независимых производителей газа, таких как НОВАТЭК, НДПИ останется на прежнем уровне, хотя они могут быть в небольшой степени затронуты как экспортеры газового конденсата и продуктов его переработки. Все это приведет к сокращению их операционных денежных потоков и вынудит нефтекомпании снижать капвложения. По оценкам экспертов, у большинства интегрированных нефтяных компаний EBITDA снизится приблизительно на 7-10% при цене на нефть Brent \$55 за баррель. Это может ускорить падение добычи на наиболее выработанных месторождениях.

Пока ситуация в сфере бурения не выглядит критической. По данным ЦДУ ТЭК, в январе-августе 2015 года российские нефтекомпании пробурили 559 тыс. м разведочных скважин, что на 3,8% больше, чем в аналогичный период 2014 года. Проходка в эксплуатационном бурении выросла на 8,8%, до 14,2 млн м. Однако у некоторых компаний показатели существенно упали. Так, ЛУКОЙЛ снизил разведочное бурение на 8,8%, эксплуатационное — на 24,1%. «Роснефть» уменьшила разведочное бурение на 23.7%. хотя эксплуатационное бурение выросло в 1,3 раза. Разведочное бурение «Башнефти» сократилось на 13% (эксплуатационное выросло в 1,5 раза).

Екатерина Борцова

## нефтегазовыи 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 реорганизацию 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 месторождени-

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 между- ские компании задуматься об экс- дителям нефти было выгодно выво-

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 сообщал в июне на собрании акционеров компании ее глава Игорь Сечин, ных операционных расходов на дов 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 ситуацичи нефти на сложных месторождениях и на арктическом шельфе стал невозможен. Это заставило россий-



«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 удельбычу 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 послеей: импорт оборудования для добы- довать и другие компании, считают эксперты, так как кардинально изменилась экономика нефтесервисного рынка. Еще пять лет назад произвонародной нефтесервисной Trican пансии в нефтесервисный сектор и дить сервис за периметр вертикаль-

но интегрированных холдингов в рамках борьбы за увеличение капитализации. Например, «Газпром нефть» полностью ориентируется 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 сторонним. 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 000 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 реорганизацию 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. ОІВDА 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 2013 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» говорил, 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 Сухоносов, выступая в начале октября на конференции «Нефть и газ Сахалина-2015». По его словам, нефтегазовые проекты, привлекавшие транши в рублях, окажутся в выигрышном положении, имея экспортную выручку в долларах. «Реализуемые нефтегазовые проекты имеют существенный объем капзатрат в рублях: строительно-монтажные работы, логистика, оборудование и прочее», — пояснил он. Господин Сухоносов уточнил, что рублевая часть, которая снижается в долларовом выражении, составляет до 50% капзатрат.

В то же время подрядчики сталкиваются с ростом издержек, отметил господин Сухоносов, а их затраты растут, несмотря на то что они работают в РФ. «И в итоге они не могут исполнять обязательства по ценам, которые они законтрактовали. 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).

нефтедобычи. В первом случае нефтяные компании самостоятельно закупают оборудование и эксплуати- 44%, до \$225 млн. руют его на месторождениях. А во втором оборудование является собно эта схема, по мнению «Римеры», качество» и надежности партнера.

Виталий Садыков отмечает, что для исправления ситуации необ- полугодии 2015 года штат на 16% в ходимо в первую очередь пересмотреть долгосрочные контракты межпаниями: в них следует начать учитывать риски сервисных компаний, связанные с заемными средствами, ва оборудования и сервисных услуг с ежегодной корректировкой заложенных в контракты цен. Также ставила €7,37 млн против €17,57 млн по его мнению, нужен диалог между заказчиком и исполнителем для формирования прозрачной, справедливой цены на оборудование и нефтесервисном бизнесе за рубесервисные услуги.

Банкротств на рынке нефтесервиса пока не было, но финансовые по- ная компания мира, отчиталась о паказатели игроков российского рын- дении чистой прибыли во втором ка стремительно падают. Так, нефтесервисная IG Seismic Services (IGSS, подконтрольна Николаю Левицко- на нефть. Выручка Halliburton в прому) в первом полугодии 2015 года увеличила чистый убыток на 66% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 556 млн руб. Ком- что понижающая тенденция очевидпания была создана в 2011 году на базе активов «Интегры», Schlumberger и «Геотека», доля IGSS на российском ций в Северной Америке в прошедрынке сейсмических исследований, который оценивается в \$1,4 млрд, составляет более 50%. Несмотря на то что портфель заказов сервисной ком- не, объединяющем Ближний Воспании вырос на конец первого по- ток и Азию, этот показатель снизиллугодия на 6% и составил 26,14 мл- ся до \$1,39 млрд с \$1,43 млрд, в Еврорд руб., ее выручка снизилась на 3,5%, до 10 млрд руб., EBITDA — на \$1,38 млрд, в Латинской Америке — 15%, до 1,825 млрд руб. Чистый долг до \$767 млн c \$897 млн. компании на конец отчетного периода составил 12,9 млрд руб. против 15,185 млрд руб. по итогам 2014 года. планов по покупке более мелкого Kaпвложения IGSS за отчетный пери- конкурента Baker Hughes Inc., неод упали на 33% — до 978 млн руб.

Прибыль нефтесервисной структуры АФК «Система» «Таргин» снизи- нами. Сама Baker Hughes завершилась не так существенно. Во втором ла второй квартал с убытком. Выквартале она сократилась на 12,5%, до 415 млн руб. Выручка снизилась до \$3,97 млрд. Выручка в Северной на 1,6%, до 6,1 млрд руб., вследствие Америке, на которую приходится выбытия сегмента «Строительство». OIBDA выросла на 33%, до 917 млн руб., за счет оптимизации расхо- Hughes не ожидает оживления акдов. Чистая прибыль Eurasia Drilling тивности в этом регионе при со-

мы эксплуатации оборудования для дии снизилась по US GAAP на 55%, до \$91 млн. Выручка компании упала на 40%, до \$923 млн, EBITDA — на

Австрийская С.А.Т. Oil, которая оказывает нефтесервисные услуственностью нефтесервисной ком- ги по разработке нефтяных и газопании и она предоставляет его неф- вых месторождений в России и стратяным компаниям в лизинг. Имен- нах СНГ, снизила в первом полугодии 2015 года валютную выручку на перестала оправдывать себя в усло- 17% в сравнении с январем—июнем виях нестабильной экономической 2014 года, до €168,5 млн. В компании ситуации, ограниченного доступа к отмечают, что снижение валютной кредитным ресурсам, непрогнози- выручки обусловлено девальвацией руемого роста цен на материалы и рубля. При этом компания увеличикомплектующие, отсрочки оплаты – ла объем работ. Так, количество ра за выполнение услуг до 90 дней, слобот по скважинному сервису вырожившейся структуры проведения сло на 43%, объем работ по бурению тендеров по принципу наименьшей скважин, боковых стволов и комцены без учета соотношения «цена- плексных работ вырос на 20,5% — до 135 единиц. Рост объема работ позволил компании увеличить в первом сравнении с январем—июнем 2014 года — до 3,334 тыс. человек. Консоду нефтяными и сервисными ком- лидированная чистая прибыль нефтесервисной компании в первом полугодии 2015 года упала почти вдвое – до €12,8 млн, EBITDA — на 24%, до статьям себестоимости производст- первом полугодии составила 24,6% против 27% годом ранее. Чистая прибыль C.A.T.Oil во втором квартале согодом ранее. Выручка — €95,8 млн против €112,37 млн.

Ненамного лучше ситуация в жом. Американская Halliburton Co., вторая по величине нефтесервисквартале 2015 года более чем в 14 раз, до \$54 млн, на фоне низких цен шедшем квартале сократилась на четверть, до \$5,92 млрд. О глобальности кризиса свидетельствует то, на на всех рынках присутствия игрока. Так, выручка Halliburton от операшем квартале упала до \$2,67 млрд с \$4,34 млрд, операционная прибыль — до \$130 млн с \$790 млн. В региопе, Африке и СНГ — до \$1,1 млрд с

Несмотря на падение показателей, компания не отказывается от смотря на затянувшееся рассмотрение сделки регулирующими оргаручка компании снизилась на 33%, почти 38% общей выручки компании, упала на 47%. При этом Baker

В России используются две схе- Сотрапу (EDC) в первом полуго- 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.

С этим согласны в Schlumberger. В производство нефти. Во второй полокомпании отмечают, что, несмотря на то что мировая экономика продолжает устойчивый рост и спрос на нефть увеличится на 1 млн баррелей в сутки в 2015 году, значительные сокращения расходов на разведку и добычу будут оказывать влияние на мировое

вине года ее объемы будут снижаться, говорят в Schlumberger, а инвестиции в разведку и добычу в Северной Америке в 2015 году сократятся в годовом выражении более чем на 30%, на международном рынке — на 15%.

Ольга Мордюшенко

## 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 фондирования. 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 аренда 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 сложноструктурированности. 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 экономики в виде цепочки поставок и оказывают мультипликационный 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 существуюшие 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 запущен уникальный для российского рынка лизинга продукт - программа «Ключевой партнер». Ее главная цель – оказать поддержку предприятиям, чье производство находится на территории России, а также способствовать переходу 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

20 Пятница 16 октября 2015 №191 | Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» | kommersant.ru

## нефтегазовый сервис

## Российский газ попал в черный список

«Газпрому», чье Южно-Киринское месторождение подпало под секторальные санкции США, приходится искать новые пути поставки на него оборудования и просить льгот у правительства. Компания пока не собирается менять сроки лицензии и рассчитывает продолжить сотрудничество со своим давним партнером Shell. Также месторождение должно стать ресурсной базой для поставок в Китай по восточному маршруту. Именно там «Газпрому» могут помочь с поставкой запрещенных буровых. Но в монополии уверяют, что Россия может и сама производить нужное оборудование.

«Газпром» в начале октября попросил правительство РФ предоставить подпавшему под секторальные санкции США Южно-Киринскому ГКМ льготу по НДПИ. Как пояснил вице-премьеру Дмитрию Медведеву глава монополии Алексей Миллер, месторождение расположено на 51 градусе, при этом разница в ставке НДПИ южнее и севернее этого места различается в десятки раз. «Просьба рассмотреть возможность предоставления для Южно-Киринского таких же льгот, как для месторождений севернее 51 градуса»,— сказал глава «Газпрома».

«Газпром», которого ранее не касались западные санкции, впервые попал под удар в начале августа. США добавили в свой черный список его Южно-Киринское газоконденсатное месторождение на шельфе Сахалина (входит в проект «Сахалин-3»). «Экспорт, реэкспорт и трансфер всех позиций, подлежащих экспортному контролю, для месторождения без предварительного получения лицензии от Бюро промышленности и безопасности (BIS), по мнению правительства США, содержат риски нарушения санкций», — отмечалось в сообщении официального правительственного вестника Federal Register.

До этого под санкциями была только добыча трудноизвлекаемой нефти, нефти в Арктике и на шельфе на глубине свыше 150 м (глубины Южно-Киринского — 30-320 м). Расширение санкций на месторождение США объяснили тем, что, «как сообщалось, там находятся значительные запасы нефти». Хотя подобных доказанных запасов нефти на Южно-Киринском нет. По данным госкомиссии по запасам, там числится лишь 6 млн тонн нефти по С1 и С2 при 636 млрд кубометров газа по С1 и С2 и 97 млн тонн конденсата. Но формальным поводом для правительства США могло стать заявление главы Минэнерго РФ Александра Новака, сделанное в апреле: он объявил, что запасы нефти Южно-Киринского по С1 и С2 — 464 млн тонн. Но уже на следующий день глава Минприроды Сергей Донской уточнил, что ко- шельфовых блока в Охотском море эффициент извлечения нефти на мештабной добыче речь идти не может.

го характера, как против НОВАТЭКа (Минфин США 16 июля 2014 года запретил предоставлять компании финансирование сроком больше чем на 90 дней), для «Газпрома» это не стало бы существенной проблемой. Но тут речь идет о поставке оборудования для подводного бурения, аналогов которого в России нет. Это может грозить остановкой освоения Южно-Киринского, что повлечет за собой отмену еще ряда проектов монополии.

Начать лобычу на месторожлении планировалось в 2019 году с выходом на пиковую мощность 16 млрд кубометров в 2023–2024 годах. Сейчас там пробурено шесть разведочных скважин, в дальнейшем разрабатывать его предполагалось с помощью подводных добычных комплексов как



«Газпром» по-прежнему рассчитывает ввести Южно-Киринское в эксплуатацию в соответствии

из-за большой глубины, так и из-за сложной ледовой обстановки. Тендер на выбор поставщика оборудования не проводился, но по данным "Ъ", им могла стать американская FMC Technologies, которая уже работает на соседнем Киринском месторождении газа. Аналогичное оборудование производят еще Cameron и GE Subsea (США), а также норвежская Aker.

Газ с Южно-Киринского месторождения планировалось поставлять на СПГ-завод «Сахалина-2», расширение которого еще на 5 млн тонн «Газпром» (владеет 50%) обсуждал со своим партнером по проекту англо-голландской нефтегазовой компанией Shell. Иностранная компания в начале августа объявила, что обсуждает свое вхождение в «Саха- ния, и счел, что «не будет никаких лин-3», который включает четыре трагических последствий». По его

— Киринский, Венинский, Айяшсторождении — 0,1%, так что о мас- ский и Восточно-Одоптинский. Но тьей очереди завода по сжижению гана рынке уверены, что увеличение за на Сахалине в партнерстве с Shell. Если бы меры были финансово- мощности производства СПГ за счет При этом доля в Южно-Киринском других, не подпавших под санкции по-прежнему будет частью планируучастков «Сахалина-3» нереально, емого глобального обмена активов так как их разработка находится на стадии, близкой к нулевой. Также «Газпром» договорился об участии онное исследование (pre-FEED) осе-Shell в чрезвычайно важном для монополии проекте экспортного газопровода Nord Stream-2 по дну Балтийского моря в Европу и глобаль- ка (инвестиций.— "Ъ"), которая была ном обмене активами. Эти планы сделана с разбросом плюс-минус 20%, оказались пол угрозой.

> удар мог быть направлен не столь- шения стоимости в рамках подготовко против «Газпрома», сколько про- ки проектной документации». тив Shell. По мнению посла по особым поручениям МИД РФ, ответст- сторождения будут использованы венного секретаря Российско-Аме- другие иностранные источники техриканской президентской комис- нологий. К тому же, пояснил он, пасии Владимира Винокурова, включение Южно-Киринского месторожде-

ния в санкционный список США может быть связано с попыткой западного правительства «приструнить» европейских инвесторов. «Не знаем, что стало причиной для решения США включить именно это месторождение в санкционный список. Либо она в том, чтобы помешать нам в реализации этого крупного проекта, ориентированного на азиатские рынки, либо приструнить европейцев, в частности Shell, заинтересовавшуюся его реализацией», — сказал он на заседании Российско-Американского Тихоокеанского партнерства 2 октября.

Однако компании, несмотря на санкции, намерены продолжить работу на опальном участке. 29 сентября зампред правления «Газпрома» Александр Медведев сообщил, что концерн оценил эффект санкций США в отношении Южно-Киринского газоконденсатного месторождесловам, компания «фактически приняла» решение о строительстве тремежду компаниями. «Газпром» предполагал закончить предынвестицинью и принять окончательное инвестрешение в 2017 году. Но, как заявил господин Медведев, «даже оценпозволяет принять такое решение. И Причем эксперты считают, что мы видим возможность только улуч-

Он отметил, что для освоения мераллельно уже запущена программа развития отечественного производства самого современного оборудования, в том числе подводных добычных комплексов. По словам источника «Ъ», близкого к «Газпрому», Shell даже заинтересована в закупке некоторых видов российского оборудования для своих СПГ-проектов в третьих странах с учетом его конкурентоспособности и девальвации. Уверенность «Газпрома» в реализации задуманных планов подтверждает то, что компания не подавала заявку на корректировку проекта разработки Южно-Киринского месторождения из-за санкций. Об этом говорили в начале октября в Минприроды и подтверждали в самой монополии.

Параллельно «Газпром» обсуждает поставки газа с Южно-Киринского месторождения в страны АТР. «Конечно же, Южно-Киринское является основным, базовым, первым месторождением для газоснабжения Дальнего Востока и снабжения газом третьей очереди завода СПГ проекта "Сахалин-2", и трубопроводных поставок газа на экспорт»,—отмечал Алексей Миллер. В сентябре компания подписала соглашение с Китаем о возможности поставок туда газа по восточному маршруту. Стороны создали рабочую группу, которую возглавляет зампред «Газпрома» Виталий Маркелов. Как поясняли монополии, в ее рамках обсуждаются технические вопросы поставки газа и строительства трубопровода из Рос-

Именно Китай, полагают на рынке, в случае отсутствия других возможностей может помочь «Газпрому» с поставкой оборудования. Свои установки у страны недостаточно технологичные для российского шельфа, но партнер может приобрести уже бывшие в употреблении буровые или купить технологию производства, которой он поделится с

Сергей Баратов

## Сервис на вырост

Нефтесервисные компании, которым все сложнее отвечать на потребности нефтегазового сектора, выбрали путь консолидации рынке. Компании объединяются, рассчитывая получить новые технологии и компетенции, а также для доступа к более существенным инвестициям в развитие. Но в итоге рынок сталкивается с созданием игроков такого размера, который может угрожать конкуренции в отрасли. Нефтекомпании, которые уже столкнулись с жесткой позицией своих подрядчиков, опасаются монополизации.

Рынок нефтесервиса в последние годы является одним из самых активно развивающихся отраслей. До 2014 года это было обусловлено стабильно высокими ценами на углеводороды и ростом капитальных вложений нефтяных компаний в разведку и добычу. Ключевыми в мировой нефтегазодобыче являются буровые работы: на них приходится более 70% инвестиций в нефтегазодобычу. Потребность в разведке и освоении новых месторождений требует серьезного инвестирования в развитие нефтесервисных компаний. Это приводит к тому, что зарубежные холдинги и российские независимые компании приобретают средние и мелкие предприятия, стимулируя их развитие и постепенно двигаясь к консолидации нефтесервисной отрасли.

Объединение становится шагом компаний к модернизации оборудования и технологий в ответ на усложнение условий работы. Также в рамках серьезного ухудшения экономической конъюнктуры в 2014 году консолидация нефтесервисных компаний стала инструментом поддержания рынка. После выхода из разработки старых месторождений и регионов, а также начала освоения шельвнедрение новых сервисных технологий, которые они могли получить, объединяясь друг с другом. К тому же укрупнение позволяло компаниям увеличивать масштабы работ и привлекать больше средств в собственное развитие.

По прогнозам аналитиков к 2030 году морская добыча нефти будет обеспечивать примерно треть мировых потребностей. Причем доля сырья, извлеченного на глубоководье, достигнет порядка 10% от всех поставок нефти на мировой рынок. Согласно оценкам Schlumberger, с 2012 по 2016 год начнется освоение около 200 новых глубоководных месторождений, которые потребуют новых технологий.

В Минпромторге ожидают, что консолидация игроков в сфере производства нефтесервисного оборудования продолжится. По словам заместителя министра промышленности и торговли Андрея Дутова, центрами объединения могут стать такие компании, как «Объединенные машиностроительные заводы», группа «Римера» или Eurasia Drilling (EDC). Поле для консолидации определенно есть, и мы постоянно об этом говорим предприятиям. Есть определенное количество небольших предприятий, которые производят приблизительно аналогичную продукцию, и мы их подталкиваем к тому, чтобы попробовать объединиться», — пояснил он ТАСС. Господин Дутов отметил, что круп-

ные нефтяные компании могут оставить за собой развитие крупных проектов, но производством отдельных

деталей следует заниматься нефтесервисным компаниям либо отдельным производителям. «Если учесть, что существуют разные направления сервис в области бурения, нефтепереработки, транспортировки, производства разного вида насосного оборудования, где-то будут лидеры, где-то лидеры не найдутся. Но процесс консолидации обязательно будет: без этого компании просто не выживут»,— считает он.

Нефтесервисный рынок начал формироваться около 15 лет назад, когда крупные нефтекомпании стали выделять из своих структур профильные подразделения. Некоторые из них («Готек», «Интегра», EDC) стали крупными холдингами и конкурентами, постепенно развиваясь и расширяя свои активы. Также на российский рынок вышли крупные международные компании: Halliburton, Schlumberger, Weatherford, Baker Huges. Сейчас на них приходится около 18% сервисных работ в РФ. С учетом постепенного усложнения работ и необходимости новых технологий для повышения нефтеотдачи на старых месторождениях, а также потребностей в способах добычи трудноизвлекаемых ресурсов в России преобладают более современные иностранные технологии. При этом российские компании, которым не хватает компетенций, стремятся к созданию совместных предприятий с иностранными партнерами. Формирование таких компаний играет на руку рынку, так как позволяет адаптировать зарубежные технологии к российским условиям добычи.

Усилить эту тенденцию могут и введенные со стороны запада санкции против России. В рамках импортозамещения Минпромторг рассчитывает, что к 2016 году российские компании освоят технологии и начнут производить оборудование, в том числе для геологоразведки, скважинное оборудование, а также оборудование по управлению буровыми устройствами. В рамках долгосрочных планов на 2018 год стоит создание собственных технологий и оборудования для шельфовых проектов.

Но если раньше на рынке нефтесервиса объединялись мелкие и средние игроки, то сейчас на нем происходят слияния настоящих гигантов. Этого опасаются в нефтяных компаниях, которым подрядчики стали диктовать свои условия. По мнению НК, волатильность на рынке нефтесервисных услуг может создать условия для его монополизации. Как отмечал глава НК «Роснефть» Игорь Сечин, это влечет за собой риски для нефтяной отрасли. Именно страх перед монополизацией рынка и усилением влияния одной компании помешал закрытию сделки по покупке Schlumberger российской EDC.

На мировом рынке эта тенденция имеет еще большие масштабы, чем в России. На данный момент происходит объединение американских Halliburton и Baker Hughes, занимающих второе и третье места в мировой отрасли соответственно. Ее стоимость оценивается в \$35 млрд. Halliburton договорилась о покупке Baker Hughes за \$34,6 млрд еще в прошлом году. После завершения сделки нынешние акционеры Baker Hughes будут владеть около 36% объединенной компании. Акционеры нефтесервисных компаний уже одобрили сделку. Но компании до сих пор не могут получить одобрение регуляторов, в том числе российской ФАС, из-за слишком резкого усиления их позиции во многих областях.

Ольга Мордюшенко

