



# АНТИКРИЗИСНЫЙ СЦЕНАРИЙ ПРИМЕРЫ



Российский нефтесервисный рынок уменьшился по сравнению с прошлогодним пиковым уровнем на 20% и фактически откатился на уровень 2006 года. Однако необходимо отметить, что первая волна шока прошла, и сегодня на рынке присутствуют уже положительные тенденции. Та же цена нефти в \$70 за баррель, с учетом нынешнего обменного курса доллара, позволяет говорить о том, что рублевая стоимость барреля фактически,

приблизилась к средним показателям прошлого года, что дает основания прогнозировать восстановление рынков нефтесервисных услуг и нефтегазового машиностроения в конце 2010 — первой половине 2011 года.

**И**сходя из сегодняшних тенденций, можно предположить, что рынки нефтесервисных услуг и нефтегазового машиностроения будут восстанавливаться до конца 2010 — первой половины 2011 года (см. «Динамика рынка...»), и к этому времени выйдут на уровень 2008 года.

Однако в настоящий момент нефтесервис, и особенно отраслевое машиностроение, находятся под достаточно серьезным грузом объективных и субъективных

факторов. «Римера», как и все участники нефтесервисного рынка, в полной мере ощутила на себе изменения, произошедшие в 2009 году (см. «Изменения, произошедшие на рынке...»).

В качестве основных событий и тенденций можно отметить следующие. В начале 2009 года объемы геологоразведки в России сократились почти вдвое. Объемы заказов на сейсмоку нефтяные компании снизили до 30%, при этом расходы госу-

дарства остались на прежнем уровне. По нашим прогнозам спрос на ГИС при бурении сократится пропорционально падению объемов бурения, спрос на ГИС на действующем фонде останется на прежнем уровне при снижении цены до 15%.

Что касается сегмента ЭПУ-сервиса, то здесь следует отметить, что переход фонда от нефтяников на аутсорсинг происходит медленнее ожиданий экспертов.

По нашим прогнозам, в 2009 году доля рынка услуг, оказываемых на действующем фонде, увеличится с 36% до 45%. Этот сегмент нефтесервисного рынка более устойчив к кризису, так как нефтяные компании не могут существенно снизить объемы заказов и цены на данные услуги, не нанеся удар по объемам добычи. Поэтому мы не прогнозируем существенного падения в объемах (-5%) и ценах (-10%) в данном сегменте.

Доля иностранных компаний на рынке нефтесервиса в настоящее время не превышает 15%. Дальнейшее расширение присут-

ствия иностранцев на рынке возможно за счет приобретения отечественных компаний. При этом из-за девальвации рубля, политики нефтяных компаний по снижению издержек, протекционистских мер правительства можно предположить, что спрос на услуги иностранных сервисных компаний упадет сильнее рынка — до 30–40%.

В настоящий момент темпы консолидации на рынке нефтесервиса значительно снизились. Тем не менее, мы ожидаем усиление позиций крупных независимых игроков за счет перераспределения в их пользу доли малых игроков.

В целом, сокращение инвестиционных программ нефтяными компаниями привело к ухудшению положения нефтесервиса: секвестрированы объемы заказов, снижены цены. Причем это произошло в сжатые сроки, при этом снижение ценового уровня продолжается до сих пор. Данная ситуация особенно критична в свете ограниченности доступа к кредитным ресурсам и возможностям рефинансирования для компаний с высокой долговой нагрузкой, возникшей из-за агрессивных M&A и CAPEX программ.

### Адекватный ответ

В сложившейся ситуации отечественные производители оборудования для нефтегазовой отрасли вынуждены предпринимать решительные действия, направленные на стабилизацию ситуации. «Римера» разработала и реализует сквозные инициативы, позволяющие минимизировать эффект от кризиса. Эти инициативы представляют собой комплекс мероприятий, направленных на сохранение рыночных позиций и обеспечение возможности развития.

Так, по примеру наших заказчиков мы начали формировать пул собственных альтернативных поставщиков. Таким образом, мы оптимизировали закупочные цены. Фактически мы сегодня «зеркалим» на наших поставщиков те условия, которые выдвигают нам наши заказчики.

Также мы реформировали систему продаж нашей продукции. Это хорошо видно на примере направления «Нефтегазовое оборудование»: из нескольких торговых домов на предприятиях создается один, который централизует коммерческие функции (продажи и закупки). Мы не хотим, чтобы наш заказчик тратил время на поиск того или иного специалиста, для того чтобы что-то у нас приобрести. Мы предлагаем гораздо более простую систему и надеемся, что на «упавшем» рынке это позволит нам продавать, как минимум, не меньше, чем раньше.

Несмотря на кризис, мы продолжаем проводить программы модернизации наших сервисных и производственных мощностей, поскольку это позволит нам в обозримой перспективе (1,5–2 года) серьезно снизить наши издержки, а также предложить заказчикам новые виды сервиса и продукции, наиболее востребованные рынком.

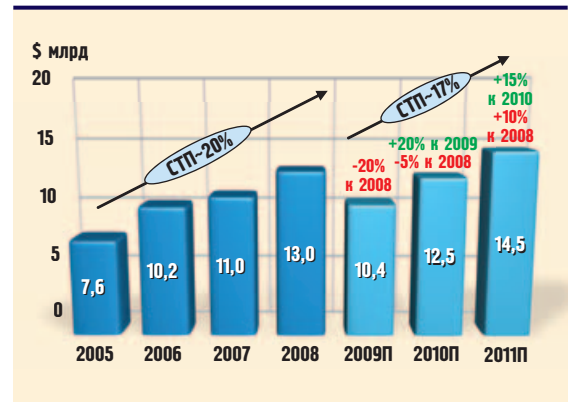
В этом году мы пересмотрели программу НИОКР, приостановив все проекты, рассчитанные на внедрение через три года, и сконцентрировались на тех разработках, которые принесут нам эффект в ближайшие год-два.

Анализируя вопросы, связанные с производством, мы обратили особое внимание на возможность замены материалов и технологий с целью снижения себестоимости выпускаемой продукции. Нами пересмотрены нормативы, часть из которых, как оказалось, пришла к нам из «счастливых» 1960–70-х годов и уже не отвечает реалиям сегодняшнего дня.

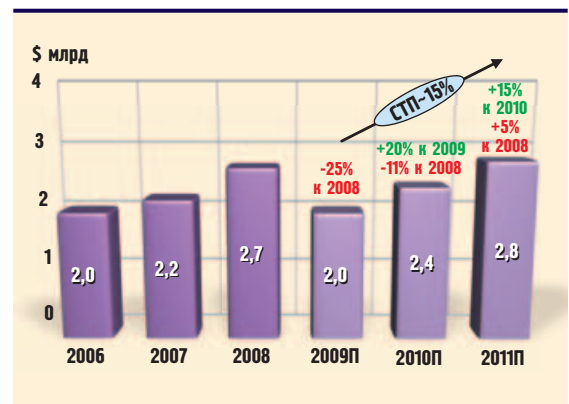
Мы изменили наш подход к закупке комплектующих: заказы, размещавшиеся у внешних подрядчиков, когда это возможно и целесообразно, переводятся на собственное производство. Этот шаг поможет нам загрузить собственные мощности, а также станет дополнительным инструментом для снижения себестоимости производимой продукции.

Сегодня вопрос качества продукции и услуг приобретает особенно важное значение. Время, когда на качество можно было

Динамика российского рынка нефтесервисных услуг



Динамика российского рынка нефтегазового машиностроения



### В настоящий момент нефтесервис, и особенно отраслевое машиностроение, находятся под достаточно серьезным грузом объективных и субъективных факторов

смотреть «сквозь пальцы», давно прошло. Но сегодня предприятиям стало особенно сложно компенсировать прямые затраты на замену брака, еще сложнее - восстанавливать деловую репутацию в глазах заказчика.

### Главное — сохранить кадры

Особое внимание мы обращаем на сложившийся на рынке дефицит профессиональных

**В целом, сокращение инвестиционных программ нефтяными компаниями привело к ухудшению положения нефтесервиса: секвестрированы объемы заказов, снижены цены**

<p><b>Государственное стимулирование ГРП/ Госзаказ</b></p>	<p><b>Проблемы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Недостаточный уровень работ для восполнения ресурсной базы в 90-е годы</li> <li>• Исчерпание ресурсов геолого-разведочных компаний (техника и персонал)</li> <li>• Снижение со стороны государственных структур требований по финансированию ГРП в НК до уровня 50% от 2008 г.</li> <li>• Возможность НК снизить до минимума ГРП в традиционных регионах добычи, где лицензии были выданы давно и где четко не были прописаны объемы и сроки геолого-разведочных работ</li> <li>• Прекращение работы геологических ФГУПов и как следствие утрата национальных стратегических сведений о строении, запасах и условиях эксплуатации как действующих, так и перспективных месторождений полезных ископаемых</li> </ul>	<p><b>Пути решения</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Контролировать выполнение минимального объема ГРП, обусловленного принятыми лицензионными обязательствами</li> <li>• Восстановить отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы</li> <li>• Ввести дифференцированное снижение ставок по платежам за пользование недрами</li> <li>• Ввести налоговые стимулы для предприятий геологоразведки</li> <li>• Обеспечить централизованный контроль и координации над геологическими ФГУПами</li> </ul>
<p><b>Квотирование закупок НК с госучастием</b></p>	<p><b>Проблемы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Закрытость тендерной информации в НК</li> <li>• Невыполнение норм, согласно которым участник СРП должен 70% подрядных работ отдавать российским компаниям</li> <li>• Предъявление заранее не выполнимых требований и нефтегазовому оборудованию российских производителей</li> <li>• Введение собственных стандартов, несогласующихся с российскими ГОСТами. Предъявление требований по обязательной сертификации оборудования по стандартам Американского нефтяного института (API)</li> </ul>	<p><b>Пути решения</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ввести для разведки и добычи 70% минимальный лимит доли оборудования российского производства по аналогии с СРП</li> <li>• Ужесточить контроль за исполнением лимитов доли оборудования российского производства</li> </ul>
<p><b>Льготы по налогам для производителей, инвестирующих в НИОКР</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Недостаточный уровень инвестиций в НИОКР в России – 1,2% ВВП против 2,5% в Германии, 2,1% во Франции, 2,8% в Южной Корее и 2,7% в США</li> <li>• Высокий уровень кооперации и соответственно высокие затраты по НДС в промышленности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снизить ЕСН для организаций чьей основной деятельностью является НИОКР</li> <li>• Освободить от НДС НИОКР в российском машиностроении по аналогии с НИОКР финансируемым из бюджета РФ</li> </ul>

**В сложившейся ситуации отечественные производители оборудования для нефтегазовой отрасли вынуждены предпринимать решительные действия, направленные на стабилизацию ситуации**

кадров, в связи с которым компания проводит собственные обучающие программы, инвестирует в создание обучающих центров. Так, начата работа по созданию обучающего центра для персонала наших сервис-

ных предприятий в Нижневартовске.

Мы понимаем, что эффективность деятельности компании в сложившейся ситуации не в последнюю очередь зависит от квалификации персонала. Учитывая тот факт, что кадровая проблема возможно даже более остро будет стоять перед отраслью в посткризисный период, мы ставим цель предвосхитить будущее и, пережив это сложное время, выйти из него подготовленными, в том числе и с кадровой точки зрения.


С другой стороны, сегодня мы более жестко привязали систему

премирования персонала к финансовым показателям предприятия. В целом, принимаемые нами меры позволяют сохранить персонал и, в первую очередь, основных производственных работников, тех людей, которые своими руками создают все то, что мы предлагаем на рынке.

**Нужна экстренная господдержка**

Что касается предложений по стабилизации ситуации в нефтесервисной отрасли в целом, то мы считаем, что одной из действенных мер может стать государственное стимулирование ГРП и размещение госзаказа на ГРП. Серьезную поддержку нефтегазовому машиностроению на нынешнем этапе окажет квотирование закупок продукции российских машиностроителей в нефтяных компаниях с госучастием. Также, по нашему мнению представляется целесообразным ввести для разведки и добычи 70%-ный минимальный лимит доли оборудования российского производства по аналогии с соглашениями о разделе продукции.

Учитывая недостаточный уровень инвестиций в НИОКР в России, который составляет 1,2% ВВП против 2,5% в Германии, 2,1% во Франции и 2,7% в США, считаем логичным ввести налоговые каникулы, например по ЕСН, для организаций, чьей основной деятельностью является НИОКР. Кроме того, эффективным инструментом стимулирования научной деятельности станет освобождение от НДС расходов на НИОКР в российском машиностроении по аналогии с расходами на НИОКР, финансируемыми из бюджета РФ (см. «Предлагаемые меры...»).

Принимая во внимание ситуацию, в которой находится экономика, с учетом невозможности прогнозировать цены на нефть даже в краткосрочной перспективе, и, видя примеры эффективности подобных инициатив за рубежом, мы считаем, что предложенные меры крайне необходимы сегодня отечественному машиностроению. 



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ  
ВЫСТАВОК И ВРМАРОК

CIS OFFSHORE

9-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА ПО ОСВОЕНИЮ РЕСУРСОВ  
НЕФТИ И ГАЗА РОССИЙСКОЙ АРКТИКИ И КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ШЕЛЬФА СТРАН СНГ

# RAO / CIS OFFSHORE 2009

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

15-18 СЕНТЯБРЯ 2009



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

[WWW.RAO-OFFSHORE.RU](http://WWW.RAO-OFFSHORE.RU)

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ СПОНСОР: StatoilHydro

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ СПОНСОРЫ:



TOTAL

ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР:



СПОНСОР КРУГЛОГО СТОЛА:

ExxonMobil

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР:



ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ:

oilinfo

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ: Выставочное объединение  **РЕСТЭК**™

Тел./факс: (812) 320 9660, e-mail: [oilgas@restec.ru](mailto:oilgas@restec.ru)