

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ ОТСТАЛИ, НО ИНОСТРАНЦЫ НЕ СТРАШНЫ

В ноябре-декабре 2011 года аудиторско-консалтинговая группа BDO совместно с «Вертикалью» провели опрос руководителей нефтегазосервисных компаний.

Были изучены вопросы технологической оснащенности отрасли, конкуренция в этом секторе, угрозы благополучию компаний и их планы дальнейшего развития...

С итогами блиц-опроса мы и знакомим читателя.



Рынок нефтесервисных услуг в России серьезно пострадал во время кризиса. Цены на услуги компаний этого сектора снизились и на сегодняшний день еще не вернулись к докризисному уровню, хотя цены на нефть довольно давно удерживаются на высоком уровне.

Обусловлена эта ситуация ограниченным кругом клиентов (главным образом, это крупные нефтяные компании), жесткими условиями тендерного процесса, желанием нефтяников контролировать расходы, а также высокой конкуренцией.

Конкурентными преимуществами и стабильным положением сейчас обладают компании, которые гарантируют качество и предоставляют уникальные услуги, владеют современным оборудованием и передовыми технологиями. Важным инструментом повышения конкуренто-

способности является контроль над расходами.

В последние годы на рынке нефтесервисных услуг отмечается достаточно высокая активность в сфере слияний и поглощений. Активно идет процесс укрупнения нефтесервисных групп, нефтяные компании продолжают освобождаться от нефтесервисных подразделений, переходя на аутсорсинг.

Иностранные игроки упрочили свои позиции на российском рынке нефтесервисных услуг — именно иностранцы, владея передовыми технологиями, составляют наиболее серьезную конкуренцию отечественным нефтегазосервисным компаниям, считает Андрей Балякин, старший партнер BDO в России.

Состояние и планы

По мнению большинства участников исследования, наиболее серьез-

ную конкуренцию их бизнесу составляют российские же специализированные нефтегазосервисные компании (50%). Иностранные нефтегазосервисы как основных конкурентов рассматривают 26,92% опрошенных, а вот угрозе со стороны специализированных подразделений ВИНК респонденты ответили 23,08%.

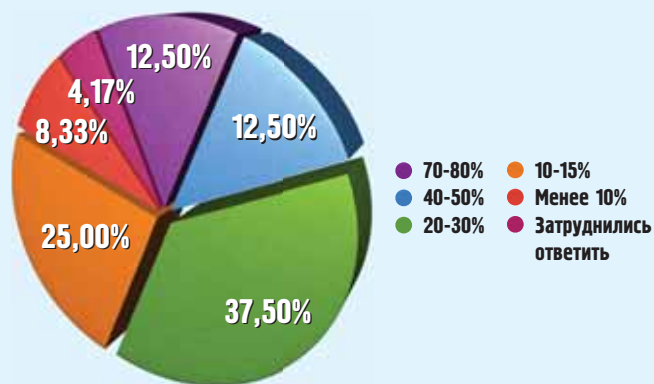
Почти треть участников опроса (30,77%) считают, что вопрос технологического отставания от иностранных нефтегазосервисов для их компаний неактуален. Более трети (38,46%) респондентов считают наиболее реальным способом сокращения технологического отставания от иностранных компаний создание с ними совместных предприятий, 19,23% выступают за создание российских технологий, не уступающих иностранным, а 11,54% — за приобретение зарубежных ноу-хау.

Около половины опрошенных (45,83%) негативно оценивают

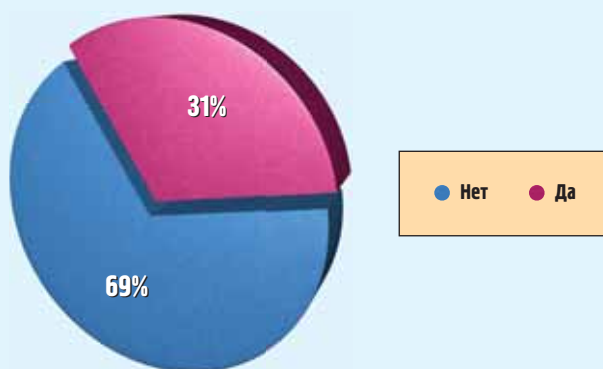
Наиболее серьезные конкуренты



Доля рынка, занимаемая иностранными компаниями в секторах нефтегазосервиса (по оценкам респондентов)



Следует ли законодательно ограничить долю рынка, которую в России могут занимать зарубежные нефтегазосервисные компании?



Способы устранения технологического отставания от иностранных компаний



Предпочтительная государственная политика в отношении иностранного оборудования, превосходящего отечественные образцы



Наиболее предпочтительный вид государственной поддержки (при наличии потребности в таковой у компании)



Давление налоговой нагрузки на бизнес



Влияние на бизнес компании последних изменений в налоговом законодательстве (налогообложение ФОТ, трансфертное ценообразование)



влияние на свой бизнес последних изменений в налоговом законодательстве РФ (например, налогообложение ФОТ, трансфертное ценообразование). Нейтральную оценку измене-

ниям дали 37,5% респондентов, а 16,67% видят в новых нормах закона положительные стороны.

Большинство участников исследования (65,38%) считают налоговую нагрузку на свои компа-

нии высокой, но не представляющей опасности для бизнеса. Порядка трети респондентов (30,77%) характеризуют налоговую нагрузку как умеренную, а 3,85% — как очень высокую, ста-

Угрозы для развития бизнеса в ближайшие два года



вещающую под угрозу существование их компаний.

Что касается наиболее серьезных угроз для развития компаний в ближайшие два года, то среди них на первом месте оказалось уменьшение платежеспособного спроса и закупочная политика клиентов, на втором — давление со стороны конкурентов или неспособность компании эффективно конкурировать, на третьем — изменение цен на энергоносители.

Среди наиболее актуальных шагов в направлении дальнейшего развития бизнеса респонденты чаще всего называли повышение эффективности имеющегося бизнеса за счет улучшения его организации, управляемости и т.п. мер. Вторым по популярности ответом был выход на новые территориальные рынки, третьим — стратегическое партнерство с зарубежной компанией.

Рынок и его регулирование

По оценкам наибольшей доли респондентов (37,50%), иностранные компании в их секторе нефтегазосервиса занимают 20–30% рынка. Следующий по популярности вариант ответа (его дали 25% опрошенных) — 10–15% рынка.

Большинство респондентов (69,23%) полагают, что законодательно ограничивать максимально возможную долю, занимаемую иностранными нефтегазосервисными компаниями на российском рынке, не следует.

Говоря о поддержке со стороны государства, в качестве наиболее предпочтительной ее формы респонденты чаще всего называли создание благоприятного налогового (50%) и инвестиционного режима (35,71%).

Подавляющее большинство опрошенных (84,62%) считают, что целесообразнее наладить на территории РФ выпуск иностранного оборудования, превосходящего российское, нежели просто понизить пошлины на его ввоз (11,54%) или разными методами ограничивать использование оборудования зарубежного производства в нашей стране (3,85%).

Наиболее актуальные шаги по развитию бизнеса*



Наиболее часто встречающиеся специализации участников опроса*

